



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR

CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PISOS ELABORADOS EN TECA
DESDE LA EMPRESA ECUATORIANA PISMADE S.A., DEL CANTÓN
RIOBAMBA, DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO HACIA PERÚ-
LIMA EN EL PERIODO 2017.**

AUTORA:

ELENA MARISOL GARCÍA SUAREZ

RIOBAMBA - ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por la Srta. Elena Marisol García Suarez, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizada su contenido se autoriza la presentación.

Dra. Natli del Rocio Torres Peñafiel

DIRECTORA

Ing. Juan Carlos Alarcón Gavilánez

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Elena Marisol García Suarez, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que proviene de otra fuente están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba xx de febrero del 2018.

Elena Marisol García Suarez

C.C: 172501230-4

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis:

En primer lugar, A Dios, por haberme dado la vida y por acompañarme en cada paso que doy, protegiéndome y dándome fortaleza para continuar día a día, por permitirme conocer a las personas que me han brindado su amor y apoyo incondicional durante toda mi carrera.

A mis queridos padres, Humberto y Clara, por su ejemplo de lucha y perseverancia, por brindarme todo su amor, cariño y velar por mi bienestar y educación, convirtiéndose en esa fuerza que me impulsa a seguir luchando para alcanzar mis sueños. Los amo con todo mi corazón.

A mi hijo Alan por ser el pilar fundamental que me motiva alcanzar mis metas trazadas

A mis hermanos, Franklin, Mauricio y Albita, por su apoyo, por la paciencia y por compartir todo ese cariño desinteresado.

A toda mi familia en general, a mi familia política y a mis amigos por estar a mi lado dándome sus palabras de aliento para seguir esforzándome en alcanzar los objetivos tan anhelados.

Elena Marisol García

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradecemos a ti Dios por bendecirnos y llenarnos de sabiduría para de esta manera poder culminar con éxito el sueño planteado hace 5 años.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo por permitirnos ser parte de su familia politécnica y a nuestra apreciada Escuela de Comercio Exterior por formarnos con una educación de primera y convertirnos en excelentes profesionales.

A nuestro director de tesis: Dr. Natalí Torres y Miembro de tesis Ing. Juan Alarcón, por su esfuerzo y dedicación, quienes, con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación han logrado la culminación del presente trabajo.

También agradecemos a nuestros profesores que han intervenido durante toda la carrera profesional ya que todos han aportado con un granito de arena en nuestra formación.

Y como no agradecer a la Ing. José Luis Rivera, Gerente del PISMADE quien me abrió las puertas de la entidad para de esta manera poner en práctica todos los conocimientos adquiridos en la trayectoria académica.

Elena Marisol García

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de contenido	vi
Índice de tablas	x
Índice de gráficos.....	xii
Índice de anexos.....	xiii
Resumen.....	xiv
Abstract.....	xv
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	2
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Formulación del Problema	6
1.1.2 Delimitación del Problema.....	6
1.2 JUSTIFICACIÓN	7
1.3 OBJETIVOS	8
1.3.1 Objetivo General	8
1.3.2 Objetivos Específicos.....	8
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	9
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	9
2.2 Antecedentes históricos	10
2.2.1 Las Exportaciones en Ecuador	10
2.2.2 La Empresa PISMADE S.A.....	12
2.3 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	15
2.3.1 Madera Teca.....	15
2.3.2 Plan de Exportación.	17
2.3.3 Descripción del negocio.....	18
2.3.4 Estudio de mercado	18
2.3.5 Estudio Técnico	18

2.3.6	Estudio organizacional	19
2.3.7	Estudio legal.....	20
2.3.8	Estudio financiero	20
2.3.9	Fundamento Legal	21
2.3.10	Constitución del Ecuador	21
2.3.11	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI).....	21
2.3.12	Acuerdos Comerciales Ecuador – Perú.....	22
2.3.13	Instituciones vinculadas al Comercio Exterior	22
2.3.14	Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)	22
2.3.15	Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI)	23
2.3.16	Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).....	23
2.3.17	Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana	23
2.3.18	Servicio de Rentas Internas (SRI).....	24
2.3.19	Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR)	24
2.3.20	Acuerdos Comerciales Multilaterales	24
2.3.21	Acuerdos comerciales plurilaterales	25
2.3.22	Riesgos en el Comercio Exterior	25
2.3.23	Obstáculos al comercio exterior.....	25
2.3.24	El Producto.....	27
2.3.25	Estrategias logísticas para el comercio exterior	28
2.3.26	Incoterms:	28
2.3.27	Marco Conceptual de Aspectos Internacionales a considerar.....	30
2.3.28	Requisitos formales para exportar Madera	31
2.3.29	Objetivos del Área Administrativa	32
2.3.30	Objetivos Área de Producción	32
2.3.31	Balanza comercial:.....	32
2.3.32	Base imponible:	33
2.3.33	Canales de distribución:	33
2.3.34	Certificación de origen:.....	33
2.3.35	Aduanas.....	33
2.3.36	Agente de aduanas	34
2.3.37	Documentos Comerciales	34
2.3.38	Factura comercial.....	35
2.3.39	Etiquetado:	35

2.3.40	Mercado objetivo:	36
2.3.41	Normas de origen:	36
2.3.42	Oferta:	38
2.3.43	Tasas:	38
2.4	IDEA A DEFENDER	39
2.4.1	Hipótesis General.....	39
2.4.2	Hipótesis Específicas	39
2.5	VARIABLES	39
2.5.1	Variable Independiente	39
2.5.2	Variable Dependiente.....	39
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....		40
3.1	MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN	40
3.2	TIPOS DE INVESTIGACIÓN	41
3.2.1	Métodos de investigación	42
3.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	42
3.3.1	Población.....	42
3.3.2	Muestra	43
3.3.3	Unidad de Estudio.....	43
3.4	TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN	43
3.5	RESULTADOS.....	44
3.5.1	Aplicación de la Encuesta a los productores de ASOTECA	44
3.6	VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER	54
3.6.1	Conclusiones del Estudio Realizado	54
CAPITULO IV MARCO PROPOSITIVO.....		55
4.1	TÍTULO	55
4.2	CONTENIDO DE LA PROPUESTA.....	55
4.3	ESTUDIO DE MERCADO	55
4.3.1	El producto.....	55
4.3.2	Proveedores.....	57
4.3.3	Fracción Arancelaria.....	58
4.4	ANÁLISIS DE MERCADO	58
4.4.1	Análisis de Mercado Nacional	58
4.4.2	Situación actual de la economía ecuatoriana	59
4.4.3	Análisis del mercado Perú- Lima.....	59

4.4.4	Demanda	60
4.4.5	Segmentación de Mercados	62
4.4.6	Proveedores de Madera Teca	63
4.5	ESTUDIO TÉCNICO	64
4.5.1	Requisitos para exportar	64
4.5.2	Certificaciones para Gestores Forestales	65
4.5.3	Para exportar maderables y no maderables hacia Perú-Lima	67
4.5.4	Normativa del Producto	68
4.5.5	Normativa del Embalaje y Empaque	69
4.5.6	Transporte	71
4.5.7	Transporte hacia Perú-Lima.....	72
4.5.8	Elección del tipo de incoterm.....	74
4.5.9	Tipos de Incoterms a utilizar.....	75
4.5.10	Regímenes aduaneros.....	75
4.6	ESTUDIO FINANCIERO	77
4.6.1	Recursos demandados para realización el plan de exportación	77
4.6.2	Inversiones	80
4.6.3	Capital de trabajo	82
4.6.4	Estructura de Financiamiento.....	83
4.6.5	Condiciones de Financiamiento	83
4.6.6	Determinación del Precio del Producto	84
4.6.7	Ingresos	85
4.6.8	Flujo de caja proyectado	87
4.6.9	Evaluación económica del proyecto	89
4.6.10	Tasa Interna de Retorno	91
4.6.11	Periodo de la Recuperación de la Inversión.....	92
4.6.12	Relación Beneficio / costo	93
4.6.13	Evaluación Ambiental.....	94
	CONCLUSIONES	95
	RECOMENDACIONES.....	96
	BIBLIOGRAFÍA	97
	ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Variaciones no Petroleras.	4
Tabla 2: Miles de USD FOB 2016-2017.	5
Tabla 3: Producción Actual de la Empresa PISMADE S.A.	15
Tabla 4: Componentes de un bien o producto dentro del Comercio Exterior.	27
Tabla 5: Requisitos para Exportar.	31
Tabla 6: Pregunta N° 1 Hectáreas de Madera Teca Cultivada.	44
Tabla 7: Pregunta N° 2 Período de la Tala de madera Teca.	45
Tabla 8: Pregunta N° 3 Hasta que año considera que podría ser proveedor.....	46
Tabla 9: Pregunta N° 4 Obtener la producción anualmente.	47
Tabla 10: Pregunta N° 5 Producción promedio Anual de Teca.....	48
Tabla 11: Pregunta N° 6 Principal demandante de Madera Teca.	49
Tabla 12: Pregunta N° 7 Precio por Metro Cubico.....	50
Tabla 13: Pregunta N° 8 Cadenas Productivas.	51
Tabla 14: Pregunta N° 9 Proveedor de Madera Teca.	52
Tabla 15: Pregunta N° 10 Proveedor de Madera Teca Empresa Nacional.	53
Tabla 16: Capacidad de Producción de la Maquinaria.	56
Tabla 17: Fracción Arancelaria.....	58
Tabla 18: Oferta y Demanda Histórica.	60
Tabla 19: Oferta y Demanda Proyectada.	61
Tabla 20: Segmentación de Mercado.....	62
Tabla 21: Países proveedores de Madera Teca.	63
Tabla 22: Certificaciones para Gestores Forestales	66
Tabla 23: Requisitos para exportar maderables y no maderables.....	67
Tabla 24: Normativa del Producto.....	68
Tabla 25: Distancia en Kilómetros	73
Tabla 26: Costo de Producción.....	77
Tabla 27: Costos y Gastos Administración.....	78
Tabla 28: Costos y Gastos de Ventas.....	78
Tabla 29: Costos y Gastos Financieros.....	79
Tabla 30: Costos y Gastos Totales.....	79
Tabla 31: Inversión Inicial.....	80

Tabla 32: Tabla de depreciación de Activos Fijos.....	81
Tabla 33: Depreciación de Activos Fijos Proyectada.....	81
Tabla 34: Inversiones Intangibles	81
Tabla 35: Amortización de Activos Diferidos	82
Tabla 36: Capital de Trabajo	82
Tabla 37: Total Inversiones	83
Tabla 38: Financiamiento del Proyecto	83
Tabla 39: Formula de Amortización de la Deuda.....	83
Tabla 40: Calculo de la Amortización de la Deuda	84
Tabla 41: Determinación del precio del producto: Fuentes Primarias.....	84
Tabla 42: Determinación del Precio	85
Tabla 43: Ingresos.....	85
Tabla 44: Estado de Resultados del Proyecto	86
Tabla 45: Flujo Neto de Caja.....	88
Tabla 46: Valor Actual Neto.....	90
Tabla 47: Calculo del VAN negativo	90
Tabla 48: Relación Beneficio	93

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Organigrama estructural de la empresa PISMADE.....	14
Gráfico 2: Plantaciones de Madera Teca	16
Gráfico 3: Ubicación de las plantaciones de Teca en el Ecuador	17
Gráfico 4: Pregunta N° 1 Cuántas Hectáreas de madera Teca usted Cultiva?	44
Gráfico 5: Pregunta N° 2 Período de tala de madera Teca	45
Gráfico 6: Pregunta N° 3 Plantación actual de madera Teca.....	46
Gráfico 7: Pregunta N° 4 El cultivo de madera Teca es cíclico	47
Gráfico 8: Pregunta N° 5 Producción promedio anual de Teca.....	48
Gráfico 9: Pregunta N° 6 Principal demandante de Madera Teca	49
Gráfico 10: Pregunta N° 7 Precio por Metro Cubico.....	50
Gráfico 11: Pregunta N° 8 Cadenas Productivas	51
Gráfico 12: Pregunta N° 9 Proveedor de Madera Teca	52
Gráfico 13: Gráfico 10: Pregunta N° 10 Proveedor de Madera Teca Empresa Nacional	53
Gráfico 14: 11 Pisos en Madera Teca.....	56
Gráfico 15: Canales de distribución.....	57
Gráfico 16: Perú- Lima	59
Gráfico 17: Demanda Insatisfecha Histórica	60
Gráfico 18: Demanda Insatisfecha Proyectada	61
Gráfico 19: Localización de la empresa PISMADE S.A.	64
Gráfico 20: Etiquetado Individual	69
Gráfico 21: Embalaje	70
Gráfico 22: Localización de la empresa PISMADE S.A.	70
Gráfico 23: Puerto de Origen - Terminal Portuaria de Guayaquil (TPG)	71
Gráfico 24: Contenedor	71
Gráfico 25: Hamburg Süd.....	72
Gráfico 26: Transporte Terrestre	72
Gráfico 27: Transporte Marítimo. Hamburg Süd Group	73
Gráfico 28: Distancia Guayaquil Ecuador - Perú - Lima.....	73
Gráfico 29: Incoterms FOB	75
Gráfico 30: Medio de Pago	76

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Lugar de Plantación de la Madera Teca.....	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 2: Formato de Encuesta.....	¡Error! Marcador no definido.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo realizar un proyecto de exportación de pisos elaborados en teca desde la Empresa ecuatoriana Pismade S.A., del cantón Riobamba, de la provincia de Chimborazo hacia Perú- Lima en el periodo 2017. Con la finalidad de promover el comercio exterior a mitigar el desempleo y disminuir los índices de pobreza, para la investigación, se utiliza observación directa, encuestas aplicadas a los productores de la materia prima que son los encargados en el abastecimiento a la empresa, percatando la necesidad de mejorar el nivel de producción, extender el cultivo de este tipo de madera ya que se da cada 30 años , implementar técnicas avanzadas para mejorar la calidad de producción, enfrentando a las falencias que puede existir en el transcurso de su crecimiento, para así tener como resultado final un producto de calidad y pueda ser predilectos a nivel internacional, permitiendo mejorar el rendimiento económico de la empresa. El estudio financiero de la empresa Pismade S.A., nos muestra la factibilidad del presente proyecto se prevé tener un crecimiento promedio del 13%, establecidos en los primeros cinco años, cada uno de los evaluadores con los que hemos trabajado nos facilita la rentabilidad real mostrándose como un proyecto aceptable que aporta al crecimiento de dicha empresa. Este proyecto tendrá 3 impactos primordiales en los que incidirá sumariamente: en lo económico, comercial y empresarial sin olvidar que el objetivo principal es que crezca desde el mediano y largo plazo.

Palabras Clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS >
<PROYECTO DE EXPORTACIÓN> <EXPORTACIÓN DE PISOS> <RENDIMIENTO ECONOMICO><ESTUDIO FINANCIERO><RENTABILIDAD><RIOBAMBA (CANTÓN)>

Dr. Natali del Rocío Torres Peñafiel

DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

INTRODUCCIÓN

La empresa PISMADE S.A., ubicada en el cantón Riobamba provincia de Chimborazo, requiere conocer los pasos a seguir para realizar una exportación, y la acogida que tendrá la misma en Perú- Lima, por lo que hemos realizado un proyecto de exportación.

Se ha iniciado desde la necesidad de conocer el estado donde nos estamos dirigiendo, investigando los índices económicos, necesidades insatisfechas y preferencias, en la actualidad la empresa ha ido creciendo y se ha establecido expectativas en la posibilidad de buscar nuevos nichos de mercado, considerando que los productos maderables que se produce son reconocidos a nivel nacional por su calidad y garantía por el cual se cree factible la elaboración de esta tesis.

Si bien los pisos de madera teca es un producto no tradicional que se ha integrado como la producción principal dentro de este rango, Es por ello que se puede destacar que este tipo de madera se produce en el cantón El Empalme y otras comunidades de las provincias costeras, y hacen que esta actividad forestal sea muy rentable que ha llegado a mercados internacionales, siendo este uno de los productos estrellas con los que se cuenta para una oferta exportable.

Citando el presente Plan de exportación en aspectos trascendentales tales como: Análisis y situación de la Empresa, las característica del mercado donde vamos a introducir el producto y su respectivo comportamiento del consumidor, el proceso logístico para llevar a cabo una excelente exportación, los estados financieros que nos permitirán revelar cual sería la mejoría en los ingresos llevándose a cabo dicha proyecto, situación que se desarrolló en los cinco capítulos que integran el presente trabajo de titulación.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ecuador se localiza en la costa noroccidental de América del Sur; limita por el sur y por el este con Perú, y con Colombia por el norte, a pesar de sus pequeñas dimensiones, Ecuador es uno de los países con mayor diversidad geográfica del mundo despliega cuatro regiones: el Oriente (la selva amazónica) al este, la Sierra (cordillera andina) en el centro, la Costa (costa pacífica) al oeste, y las majestuosas Islas Galápagos al oeste de la línea costera.

Por su ubicación, en la misma línea ecuatorial sus periodos se alternan en lluviosos y secos por lo que en el Oriente su clima es cálido húmedo y lluvioso, en la sierra el clima es menos cálido sus temperaturas varían en dependencia la altitud, en la costa el clima es muy caloroso con temperatura altas durante todo el año, las majestuosas Islas Galápagos cuenta con un clima seco durante el año su diversidad de la flora y la fauna les hace la diferencia incentivando al turismo interno y externo, contando así con ventajas comparativas que nos permita ser un país competidor y diferente.

Actualmente mediante el Plan Nacional del Buen Vivir como política de Estado, se busca cambiar la mono dependencia del petróleo, para lo cual se ha implementado el cambio de la matriz productiva, el mismo que permitirá diversificar la producción y fomentar desarrollo sostenible.

Según Banco Central del Ecuador, boletín de prensa ítem 164; en los últimos diez años la Producción Nacional del PIB ha ido creciendo, el aporte del petróleo sigue siendo clave para la economía, mientras que las industrias que más aportaron al PIB fueron la construcción, agricultura, manufactura y petróleo, indistinto al orden que se expone.

En este mismo sentido, el año 2009 el PIB cayó hasta el 0.6% como consecuencia de la crisis sistémica del capitalismo, el año 2011 la economía se recuperó considerablemente y el PIB se expandió hasta el 7.8%, en el 2012 este valor descendió ligeramente hasta el 5.1% pero se mantuvo como uno de los países con mayor crecimiento del continente.

Igualmente, la Economía Ecuatoriana creció por encima del promedio de América Latina en un 2.6 % en el 2013, los productos que mostraron una contribución al PIB fueron el petróleo el banano, café, cacao, flores, minerales metálicos no metálicos y productos manufacturados.

El año 2014, antes de la caída del precio del petróleo que arrastro al país a momentos críticos en la economía, las exportaciones superaban los 19 mil millones de dólares siendo las importaciones levemente menores por lo que teníamos una balanza comercial positiva, la caída del precio del petróleo es el detonante para que las exportaciones decaigan en un – 39% esto con lleva también a la caída del gasto público producida por la caída del precio del petróleo, en un país que es dependiente del gasto público para crecer la economía se ha contraído y ha importado un -42%.

Actualmente en Ecuador mediante el Plan Nacional del Buen Vivir como política de Estado, se busca cambiar la mono dependencia del petróleo, para lo cual se ha implementado el cambio de la matriz productiva la misma que permitirá diversificar la producción y fomentar desarrollo sostenible. Artola, V. (1 de julio 2017). En el 2017 economía crecería menos del 1%, prevé Banco Central del Ecuador. El Comercio. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/noticias/2017/07/01/nota/6256948/2017-economia-creceria-menos-1-preve-bce>

En el año 2016 las exportaciones petroleras fueron de 9.371 millones de dólares y la no petroleras a 4.407 millones de dólares; con estos índices propuestos el cambio de la matriz productiva del país entro en cuestionamiento durante el cierre de este año, pese a todo esto la balanza comercial ha sido positiva, se debe a que las salvaguardias impuestas generaron un decrecimiento a un mayor en las importaciones petroleras y no petroleras del país, que en la exportaciones estas fueron de 20.400 millones y de 12.570 millones respectivamente en el 2016.

En consideración del objeto de estudio de esta investigación, en la siguiente tabla se da a conocer los resultados de las exportaciones no petroleras desde el año 2010 hasta 2017.

Tabla 1: Variaciones no Petroleras.

	2010- 2011	2011- 2012	2012- 2013	2013- 2014	2014- 2015	2015- 2016	2016- 2017	TCP
<i>FOB%</i>	20,01%	3,54%	11,12%	16,60%	- 0,81%	- 11,32%	13,64%	8,21%
<i>TON%</i>	6,74%	- 3,40%	4,55%	1,83%	8,53%	-1,93%	9,66%	3,70%

Fuente: (BCE, 2017)

La tasa de crecimiento promedio del FOB y de las toneladas métricas de los últimos 7 años es de 8,21 % y 3,70% respectivamente, generando una confianza favorable al Comercio Exterior en lo que se refiere a los productos no petroleros, este crecimiento económico ha estado marcado por el comportamiento positivo de las ventas externas que siguen un ritmo acelerado permitiendo que en la actualidad no existe caída en la exportación de los productos no tradicionales las misma que se ven reflejadas estas estadísticas como oportunidades de trabajo.

Según el Banco Central del Ecuador notifican que el país exportó el 2016 a más de 160 países de los 220 que hay en el mundo. Esto diría que el Ecuador tiene una buena diversificación de destinos, pero la realidad es que menos de 10 mercados representan el 90% de las exportaciones.

Igualmente, al analizar el destino de las exportaciones no petroleras que se determina que el principal socio comercial es los Estados Unidos de Norteamérica, y la República del Perú se encuentra en el décimo lugar como socio comercial, lo cual es favorable considerando el alcance de esta investigación; información que se puede validar en la siguiente tabla.

Tabla 2: Miles de USD FOB 2016-2017.

<i>PAÍS</i>	2015	2016		2017	
	TON	FOB	TON	FOB	TON
<i>ESTADOS UNIDOS</i>	7.803	866.056	532.020	907.508	530.984
<i>RUSIA</i>	6.391	269.463	521.244	307.359	568.889
<i>COLOMBIA</i>	5.785	266.123	223.206	254.077	230.645
<i>ALEMANIA</i>	1.843	197.490	292.391	171.759	243.357
<i>ESPAÑA</i>	6.874	157.097	42.748	189.813	43.475
<i>CHINA</i>	3.230	143.765	123.057	146.445	144.540
<i>PAÍSES BAJOS</i>	6.805	134.989	80.516	174.373	109.881
<i>ITALIA</i>	9.303	127.753	114.589	200.277	235.604
<i>FRANCIA</i>	8.576	87.479	17.851	92.844	20.563
<i>PERÚ</i>	7.967	79.188	61.681	89.045	66.646

Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE.

Pero al realizar el análisis en la Balanza Comercial no petrolera, según estadísticas de Pro Ecuador del mes de febrero del año 2017 tenemos una balanza comercial deficitaria de (–) 1.409 millones de dólares hasta la presente fecha lo cual es neurálgico para la Economía Ecuatoriana, porque tiende a incrementar el desempleo en el país, el cual actualmente es del 5.2% cifras a nivel nacional.

En tal sentido el presente estudio se centra en fomentar el Comercio Exterior a través de la elaboración de un proyecto de exportación de pisos elaborados en Teca desde la Empresa Ecuatoriana Pismade S.A., del cantón Riobamba, de la Provincia de Chimborazo hacia Perú-Lima, coadyuvando a la política gubernamental a mitigar el desempleo y disminuir los índices de pobreza.

Cabe destacar que en el Ecuador la madera Teca es introducida en la década de los 50 y su auge y producción se da a partir de la década del 70 según investigaciones realizadas por (Walker 2007); la misma que se destaca por su resistencia, brillo natural y finura, la cual la hace atractiva para la elaboración de finos muebles.

La exportación de madera Teca, está dirigida a mercados de países de Asia, en el año 2014, el 100% se destina a ese continente. Siendo la India el principal mercado por la alta cantidad que demanda, la India es un país con más de 1.25 billones de habitantes y poseen un consumo de grandes cantidades de troncos o trozas de madera importado, para realizar la transformación del producto en grandes embarcaciones lujosas, pisos, puertas, muebles entre otros.

En esta misma línea se puede destacar que la empresa Pismade S.A. ; es especialista en la elaboración de pisos de Teca con finos acabados, pero uno de los objetivos que se ha planteado es la exportación de este producto a la República del Perú, a través de la oferta de un producto competitivo; con lo cual ayudaría a eliminar el déficit de -337.24 millones de dólares FOB de la balanza comercial no petrolera existente con ese país, según como lo establece el informe estadístico de Comercio Exterior de Pro Ecuador.

Con lo que se logrará que la exportación nacional tenga mayor participación relativa y absoluta las MIPYMES; como producto de una labor tenaz, y técnica del que los lleve a cumplir con los requerimientos de competitividad del mercado de destino, en: cantidad, calidad, precio, oportunidad de acceso, requisitos legales e institucionales.

1.1.1 Formulación del Problema

¿Es viable la exportación de pisos elaborados en Teca desde la empresa ecuatoriana PISMADE S.A., del cantón Riobamba, de la provincia de Chimborazo hacia Perú- Lima en el periodo 2017?

1.1.2 Delimitación del Problema

El presente estudio de viabilidad para la Exportación pisos elaborados en Teca se lo realizara desde la empresa ecuatoriana PISMADE S.A., la cual está ubicada en la provincia de Chimborazo cantón Riobamba - Ecuador, y se analizara continuamente el mercado internacional de Perú- Lima en el periodo 2017.

Campo: Exportaciones hacia el mercado internacional de Perú-Lima

Área: Comercio Exterior

Ubicación de la empresa: Riobamba provincia de Chimborazo

Aspectos: Proyecto de Factibilidad

Período: 2017

1.2 JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto cumple el propósito fundamental, de ampliar el mercado para la empresa PISMADE S.A., destacando su innovadora línea de pisos elaborados en base a Teca, altamente cotizada en el exterior por su calidad, durabilidad y excelencia; por tal razón es sumamente necesario buscar nuevos mercados internacionales hacia donde exportar logrando diversificar mercados y no depender exclusivamente de la economía local, adquirir experiencia y alianzas con empresas extranjeras, buscando siempre mayor volumen en las ventas, que ayuden a mejorar la economía empresarial.

De ahí que los madereros se beneficiaran directamente de estas ideas de negocio, ya que no solo se busca diversificar el producto con los pisos elaborados con Teca; sino también con otra gamas de productos, con valor agregado que se ha sugerido a la empresa, recordando que se busca mejorar la calidad de vida de los madereros incentivando en ellos el emprendimiento, y preparación en cuanto a nuevas técnicas del tratamiento de la tierra y maderas, que le ahorran mucho tiempo y dinero a la empresa.

Por ello, con la implementación del presente proyecto se busca además mejorar la calidad de vida de las personas que trabajan en la empresa tanto en el ámbito económico y social, trabajando a la par por la mejora constante del entorno.

Por lo tanto, dentro del Nuevo Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), promueve las exportaciones, fomentando así la producción nacional, con un impacto directo en el aumento de plazas de trabajo. Es decir, cada vez hay menos barreras para realizar una exportación.

Desde el punto de vista teórico, este estudio responde a la necesidad de poseer información detallada, buscar en otras investigaciones que permitan una comprensión adecuada de un Plan de Exportación y poder conseguir soluciones oportunas, contribuyendo a aportar nuevos antecedentes.

Desde el punto de vista metodológico se justifica porque se cuenta con fuentes directas e indirectas de información para el desarrollo de la misma; así también con el compromiso e interés del gerente y de los administradores de empresa “PISMADE S.A.”

Desde el punto de vista práctico, la presente investigación es transcendental porque el Plan de Exportación de pisos elaborados en Teca hacia Perú- Lima a través de la Empresa Ecuatoriana PISMADE S.A., del cantón Riobamba provincia de Chimborazo, permitirá contar con parámetros alineados a la visión, misión y estrategias de la organización, otorgando información actualizada a la gerencia para la toma de decisiones a tiempo, todo esto con la finalidad de que gerencia pueda hacer uso de la información necesaria para enfocar sus esfuerzos a disminuir costos y maximizar las utilidades dentro de la organización.

Finalmente, la investigación tiene un propósito académico ya que permite poner en práctica los conocimientos adquiridos en la carrera de Ingeniería en Comercio Exterior para lo cual se tiene el conocimiento necesario para abogar el tema planteado, ya que en la preparación académica profesional se aprendieron las pautas fundamentales para llevar a cabo el plan.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Desarrollar un Proyecto de Exportación de pisos elaborados en Teca desde la empresa ecuatoriana PISMADE S.A., del cantón Riobamba, de la provincia de Chimborazo hacia Perú- Lima en el periodo 2017.

1.3.2 Objetivos Específicos

- ✓ Realizar un análisis de la situación actual de la empresa ecuatoriana PISMADE S.A.
- ✓ Determinar un estudio de mercado para la exportación de pisos elaborados en Teca hacia Perú- Lima.
- ✓ Elaborar un proyecto para la exportación de pisos elaborados en teca hacia Perú- Lima.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Esta investigación estará basada en algunos proyectos de investigación, realizado en otras instituciones universitarias, internacionales y nacionales, por ende, la presente estará sustentada en aquellos modelos propuestos, como, por ejemplo:

“Se basara en la siguiente tesis: Proyecto de Factibilidad para la Creación de una Empresa Dedicada a la Industrialización, Procesamiento y Exportación de la Madera de Balsa Como Bloques Encolados, al Mercado de los Estados Unidos de América, Ubicada en el Cantón de Santo Domingo de los Tsáchilas en la cual establece en la cual propone los siguiente: Por medio de este proyecto se realiza un análisis profundo de la industria de la madera de balsa en el Ecuador para obtener toda la información necesaria que permita demostrar la viabilidad de crear una empresa que fabrique bloques encolados y los exporte a los Estados Unidos; para ello se realizó el estudio de mercado que revela que Ecuador es conocido como el primer productor y exportador de madera de balsa del mundo, siendo Estados Unidos el mayor consumidor a nivel mundial. Además, se ha establecido la tecnología y los procesos de producción óptimos para fabricar los bloques encolados de madera de balsa. El estudio financiero permitió determinar los índices más importantes como el valor actual neto de 101.505,90 USD y la tasa interna de retorno del 21,43%, con lo que se comprobó la viabilidad de este proyecto con el financiamiento planteado.” (Molina & Arevalo, 2014)

Se enfocará en la siguiente investigación: Estudio de Factibilidad para la Reacción de una Empresa de Fabricación y Comercialización de Madera de Balsa. En la cual menciona que: En vista de que el mercado nacional de la madera de balsa no es lo suficientemente amplio para cubrir la demanda del exterior, se trata de buscar opciones para encontrar soluciones al problema de la carencia de proveedores de materia prima. Con el desarrollo de este trabajo se pretende realizar un modelo de estrategia que ayude a los exportadores ecuatorianos de madera de balsa a cubrir en parte la demanda de su mercado, además entender como es el proceso para

exportar su producto y comprender la importancia del comercio internacional. Con el objetivo de poder participar en igualdad de condiciones en el mercado global es necesario tener conocimiento necesario en cuanto a la realización de actividades y procesos que buscan lograr la entrega de la madera de balsa de una empresa hacia sus consumidores o usuarios dentro o fuera del país con el fin de obtener mayores beneficios económicos. El proyecto busca una nueva opción de industria, ya que no solamente será beneficiado el inversor, si no que generará nuevas fuentes de empleo. (Lozano, 2013)

Se basará en la siguiente propuesta: Plan de Exportación de Madera Semi Dura Melina al Mercado de Birmania, en la cual menciona que: Debido a la permanente crisis económica, el país debe buscar otras alternativas para resolver la problemática, debido a que las soluciones se han basado en el petróleo haciendo a un lado un sector de gran importancia como el maderero; este proyecto se enfoca en el diseño de un Plan para exportar madera semidura Melina al mercado de Birmania. (Morán, 2015)

2.2 Antecedentes históricos

2.2.1 Las Exportaciones en Ecuador

Durante este período comprende la historia de los años formativos del comercio exterior ecuatoriano y de las instituciones públicas y privadas que lo regularon; comprende la lucha entre los insensibles gobernantes e ineficientes gobiernos, que vieron en la empresa privada una inagotable fuente de financiamiento del gasto público improductivo del sistema hacienda y del latifundio; y, los empresarios burgueses, que, a pesar de buscar el lucro, insertaron al Ecuador en los mercados internacionales. Consecuentemente, la dependencia de un comercio exterior decreciente trajo consigo una nueva recesión y desocupación en todo el Ecuador.

“Sin embargo, una mirada más profunda, nos permite ver que las exportaciones ecuatorianas son más exitosas de lo que solemos pensar. Si en lugar de analizar las exportaciones en dólares, donde la volatilidad del precio del petróleo tiene una gran influencia, las miramos por volumen, vemos que las exportaciones no

petroleras han subido un 33% entre 2006 y 2016, el problema de mirar las exportaciones solo en función de los dólares que entran es que nos lleva a pensar que cuando se reducen los ingresos por exportaciones es porque vendimos menos, lo cual no suele ser cierto. Cuando miramos las exportaciones en términos de volumen lo primero que vemos es que, aunque el petróleo es también el primer producto de exportación, su importancia ha ido reduciéndose, es así como en 2006 un 74% de las toneladas métricas (TM) que salieron de Ecuador fueron petróleo, para el 2016 eso se redujo a un 69%, y en el primer trimestre del 2017, ese porcentaje se redujo aún más, hasta el 67%. Por el contrario, las exportaciones no petroleras aumentaron del 26% del total exportado en 2006 al 31% en 2016. En los dos primeros meses del 2017, este porcentaje subió al 33%. Aunque lentamente, Ecuador está reduciendo su dependencia del petróleo.” (Orellana, 2017)

“Los principales mercados de exportación de nuestros productores están dados por: América con una dependencia del 81% del total de los mercados, principalmente Estados Unidos, seguido por Perú, Colombia, Chile, Venezuela y Panamá. En segundo lugar, el mercado europeo con un 16% y 3% el mercado asiático. En importaciones la participación del volumen de los principales productos está conformado de la siguiente manera: Materia Prima 54.59%, Combustibles y Lubricantes 31.85%, Bienes de Consumo 9.42%, Bienes de Capital 4.92%, diversos 0.02%.” (Guillaume & Zignago, 2010)

En conclusión, el Ecuador un país pequeño de extensión territorial, pero grande en abundancias de recursos primarios, en la actualidad existe un cambio de políticas aplicadas al comercio exterior que intentan fomentar el crecimiento a través de la diversificación de la matriz productiva del Ecuador. Así mismo, se ha evidenciado una elevada aplicación de medidas proteccionista para contrarrestar las políticas cambiarias aplicadas por los países vecinos.

2.2.2 La Empresa PISMADE S.A.

La familia Haro fundó la empresa Pismade S.A., en el año 2005 partiendo de la necesidad de cubrir la demanda insatisfecha de pisos elaborados en madera fina. Esta empresa familiar ha crecido a través de los años con la nueva generación, y de esta manera ha ido adaptando a las exigencias de los clientes.

Pismade S.A., es una empresa que ofrece diversas variedades de productos hechos en base de teca los mismos que se adaptan a las tendencias del mercado.

En relación con los precios son accesibles, el mismo que permite adquirir sus productos de alta gama, de esta manera la empresa es reconocida por su calidad y diseño a su vez brinda credibilidad a sus clientes.

Cuenta con 54 personas entre empleados y trabajadores, aquellas personas que diseñan los productos que la empresa ofrece, con los que se trata cada día de fomentar una excelente relación permitiendo que ambas partes conozcan sus necesidades y exigencias para que de esta forma se pueda brindar productos que satisfacen al cliente.

La empresa Pismade S.A., está ubicada en la ciudad de Riobamba ya hace varios años, ha ido evolucionando, generando un cambio continuo a nivel interno y externo en todos los procesos permitiendo que maneje un enfoque diferente donde pueda seguir desarrollando y tener la posibilidad de pensar en otros mercados internacionales como en este caso Perú-Lima.

En este estudio se han analizado los distintos factores y pasos que se requieren para la debida exportación de pisos en teca, en primera instancia refleja los motivos que con llevan a que la empresa se encuentre motivada a incursionar en mercados internacionales, se toma en cuenta el análisis de preselección de mercados basados en las oportunidades que ofrece dicho mercado para la empresa y de esta manera se han analizados los factores correspondientes como son cultura comercial, logística, preferencias arancelarias, competencias, exigencias de mercado y regulaciones.

Misión de PISMADE S.A.

Producir, comercializar y distribuir productos de madera elaborados, pisos de madera fina sólida y laminada a nivel nacional incrementando la producción y la satisfacción en sus clientes; ofreciéndoles el mejor producto para el cumplimiento de los objetivos. Cuenta con maquinaria adecuada y necesaria para la producción y colaboradores operarios competentes para esta labor; además de favorecer con la reforestación y protección del medio ambiente.

Visión de PISMADE S.A.

Ser líder en el mercado nacional en la elaboración de pisos de madera tanto sólida como laminada, logrando alcanzar un mejor servicio para nuestros clientes con productos que cumplan con normas de calidad, con compromiso social, con proveedores, transportistas y clientes; manteniendo como política ambiental la reforestación y protección del medio ambiente.

Valores de PISMADE S.A.

- ✓ Calidad. - La calidad de un producto o servicio es la percepción que el cliente tiene del mismo, es una fijación mental del consumidor que asume conformidad con dicho producto o servicio y la capacidad del mismo para satisfacer sus necesidades.
- ✓ Honradez: Tanto en nuestro obrar como en nuestra manera de pensar actuamos de manera justa, recta e íntegra.
- ✓ Honestidad: Nos comprometemos y expresamos con coherencia y autenticidad, de acuerdo con los valores de verdad y justicia.
- ✓ Lealtad: Siempre estamos presente, cumplimos siempre, y somos fieles.
- ✓ Responsabilidad: En nuestra empresa reflexionamos, administramos, orientamos y valoramos las consecuencias de nuestros actos, siempre en el plano de lo moral.
- ✓ Constancia: Firmeza y perseverancia en las resoluciones, en los propósitos o en las acciones.
- ✓ Respeto: Valoramos los interés y necesidades de nuestros clientes como también sus opiniones y críticas.

Organigrama de la Empresa PISMADE S.A.

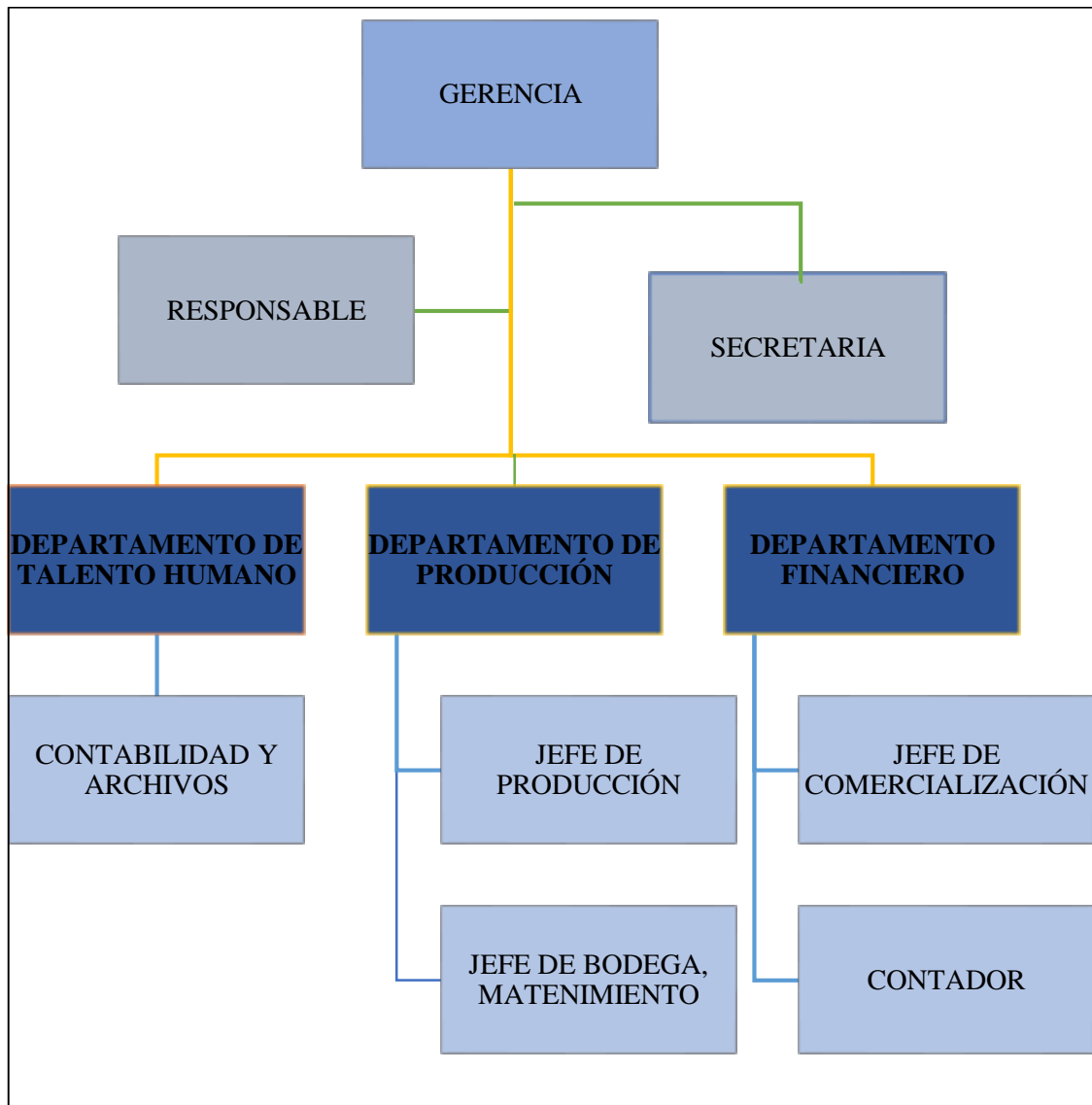


Gráfico 1: Organigrama estructural de la empresa PISMADE

Fuente: PISMADE S.A

Producción actual

Detallaremos a continuación la producción diaria mensual y anual de pisos en madera Teca que dicha empresa realiza:

Tabla 3: Producción Actual de la Empresa PISMADE S.A.

N	DETALLE	PRODUCCIÓN PISOS TECA	TIEMPO
1	PRODUCCIÓN	16. 6 METROS	DIA
2	PRODUCCIÓN	500 METROS	MENSUAL
3	PRODUCCIÓN	6000 METROS	ANUAL

Fuente: PISMADE S.A.

La empresa Pismade S.A., tendrá una capacidad de producción diaria de 16.6 metros de madera teca que es transformada en pisos un promedio mensual de 500 metros y 6000 metros anuales que abastecerán el mercado interno y un porcentaje destinado para la exportación.

2.3 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

A continuación, se presentarán algunos de los conceptos que han sido trascendentales para la elaboración del proyecto de exportación con el fin de dar mayor entendimiento a los lectores.

2.3.1 Madera Teca

El duramen es de color amarillo-oro oscuro, volviéndose marro oscuro con la exposición a la luz; la albura es de color amarillento pálido, bien diferenciada. La madera de teca es fina y dura, cualidad muy apreciada para diversos usos, es una madera que contiene sílice; fácil de trabajar, secar y preservar, su durabilidad natural es buena y tiene estabilidad dimensional (ASOTECA, 2013, pág. 1)

El árbol alcanza una altura de hasta 50 metros, y su madera es fina y dura, cualidad muy apreciada para la fabricación de muebles; fácil de trabajar, secar y preservar; su durabilidad natural es realmente buena tiene resistencia a las termitas, los hongos y a la intemperie, y es prácticamente insensible a la humedad y a los insectos, cuenta con un aceite antiséptico que la hace muy resistente y la protege del ataque de diversos organismos, en la siguiente gráfica se muestra una plantación de teca (Briscoe, 1995)



Gráfico 2: Plantaciones de Madera Teca

Fuente: ASOTECA

“La velocidad de secado de la madera de Teca es lenta y varía en función de la densidad, en general se trabaja bastante bien tanto a mano como a máquina, aunque el aserrado y cepillado de la madera desgasta rápidamente las herramientas a causa de su alto grado en sílice, el encolado presenta dificultades elevadas debido a su alto contenido en oleorresinas, belleza especial y exótica, tiene una propiedad impermeable, es decir resistente al agua debido a sus aceites naturales y composición. Posee las siguientes características: Color pardo dorado uniforme, aunque puede ser marrón medio u oscuro, olor característico. (Como cuero), su peso es medio, más pesada que la caoba, pero más ligera que el roble, dureza y resistencia, no se deforma, durabilidad natural, prácticamente insensible a la humedad y los insectos por tener aceites naturales, resistente a los hongos y termitas y otros organismos, no corrosiva ni quebradiza, Belleza especial y exótica, tiene una propiedad impermeable, es decir resistente al agua debido a sus aceites naturales y composición”. (Teaknet&Teaknet, 2013)

Aplicaciones:

“La Teca disfruta de muy buena reputación, bien merecida, por su alta resistencia y durabilidad presenta una gran estabilidad en ambientes cambiantes, no se agrieta ni se pudre, y resiste a la acción de los hongos xilófagos e incluso a algunos ácidos. (Gomez, 1981)

Origen:

Inicialmente originario de las Indias Orientales, específicamente en la India, Malasia, y Birmania, entre otras regiones del Sureste de Asia; en la actualidad existen plantaciones en muchos países de América como Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Brasil, Colombia, Ecuador, Panamá y Perú. De acuerdo con el poeta persa Firdusi, el primer tablero de Ajedrez de la historia fue construido en parte con madera Teca y mármol. (Teaknet&Teaknet, 2013).

La gráfica siguiente nos muestra las plantaciones que se encuentran en las provincias trascendentales que realizan este cultivo entre las cuales tenemos Pichincha, Guayas, Azuay, Manabí, Esmeraldas, El Oro, Los Ríos, Loja, Cañar Chimborazo, Bolívar, Tungurahua, Cotopaxi, Imbabura, Carchi, Zamora Chinchipe, Morona Santiago, Pastaza, Napo, Orellana, Sucumbíos, Galápagos, Santo Domingo de Tsachilas, Santa Elena.

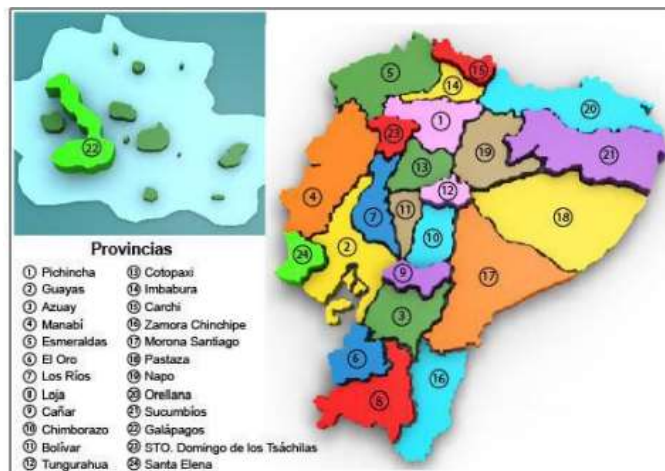


Gráfico 3: Ubicación de las plantaciones de Teca en el Ecuador

Fuente: ASOTECA

2.3.2 Plan de Exportación.

“El plan de exportación es un requisito para exportar correctamente. Nos asistirá en la planeación de la viabilidad del negocio, así como para determinar mercados, competencia, precios del mercado internacional, productos en demanda, logística, y otras actividades necesarias durante la exportación” (Comercio y Aduanas, 2014)

2.3.3 Descripción del negocio

La descripción del negocio es una herramienta importante del mercadeo, le ayuda encontrar clientes iniciar un proceso de ventas desde el primer contacto, una buena descripción comunica su mensaje principal rápidamente y de forma clara y eficaz. (GIZN Y MPE, 2015)

2.3.4 Estudio de mercado

De acuerdo con el estudio de mercado afirma que es “El medio para recopilar y analizar datos en relación con el mercado específico al cual la empresa ofrece sus productos” (Padin & Caballero, 2012) sus objetivos es conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio, una vez que se defina el producto o servicio es necesario que la empresa determine la información que se desea obtener.

Se analiza la oferta y la demanda, así como los precios y los canales de distribución, el objetivo de todo estudio de mercado se ha de terminar teniendo una visión clara de las características del producto o servicio que se quiere introducir en el mercado, y un conocimiento exhaustivo de los interlocutores del sector, junto con todo el conocimiento necesario para una política de precios y de comercialización. . (Rico, 2005)

2.3.5 Estudio Técnico

Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar. El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración (Sapag, 2011).

Determinado su proceso se puede determinar la cantidad necesaria de maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada, también se asemeja los proveedores y acreedores de materias primas y herramientas que ayuden a lograr el desarrollo del producto o servicio, además de crear un plan estratégico que permita pavimentar el

camino a seguir y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda estimada en la planeación.

“Consiste en resolver las preguntas referentes a dónde, cuándo, cuanto, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto” (Baca, 2001).

Dentro del estudio técnico “El estudio técnico es aquel que representa la determinación del tamaño óptimo de la planta, permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas”. (Padin & Caballero, 2012)

2.3.6 Estudio organizacional

El Estudio Organizacional busca determinar la capacidad operativa de la organización con el fin de conocer y evaluar las fortalezas y debilidades la misma que nos permita definir la estructura de la organización para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento, es decir, para cada proyecto se deberá determinar la estructura organizacional acorde con los requerimientos que exija la ejecución del proyecto a futura operación (Rojas , 2014)

Los objetivos del estudio organizacional son los siguientes:

Concretamente, el objetivo del estudio organizacional es determinar la estructura Organizacional Administrativa optima y los planes de trabajo administrativos con el cual operara el proyecto con lo cual opera el proyecto una vez que se ponga en funcionamiento. (Méndez, 2014)

Los Principios Administrativos de la división del trabajo, unidad de mando, tramo de control, la departamentalización, y la delegación de funciones deben aplicarse al momento de definir la estructura; además se deben tener en cuenta factores particulares de cada proyecto, como: las relaciones con Clientes y Proveedores cuantificaciones de las operaciones; el tipo de tecnología administrativa que se

quiere adoptar; la logística necesaria particular de cada proyecto; la externalización de algunas tareas y la complejidad de las tareas administrativas propias del negocio. (Lein, 2014)

2.3.7 Estudio legal

“Las actividades sociales-económicas del hombre requieren normas que regulen las normas de comportamiento de sus miembros. Todas las actividades empresariales, incluyendo los proyectos, se encuentran sometidas a ordenamientos jurídicos que regulan el marco legal en el cual los agentes económicos se deben desenvolver”. (Lein, 2014)

Por lo tanto, cuando es una persona natural, debe inscribirse como un comerciante ante la Cámara de Comercio, ejecutar actividades dirigidas a la producción de bienes y servicios con el fin de obtener una utilidad, producto de su venta y comprometerse con terceros adquiriendo derechos y obligaciones, en una persona jurídica están sujetos ficticiamente a ejercer derechos y contraer obligaciones y ser representados judicial y extrajudicial.

2.3.8 Estudio financiero

De acuerdo con el estudio financiero el criterio de (Padin & Caballero, 2012) el “Objetivo final del sistema financiero es facilitar la toma de decisiones así como mantener en forma ordenada el registro de cada operación económica realizada durante cierto periodo” por lo cual es necesario planear como se llevara a cabo el proceso, así como quien lo realizará; dicho estudio deberá contener una inversión, costos, gastos, estados financieros, balance general, y una evaluación financiera.

El mismo que lo podemos considerar como un complemento tanto en la teoría de finanzas como de la práctica contable, también forma parte de un sistema o proceso de información, cuya misión es la de aportar datos que permite conocer la situación actual de la empresa y pronosticar su futuro, el mismo que resulta de gran utilidad para gran parte de la humanidad actual ya que los individuos son empleados por las empresas, adquieren sus bienes y servicios inviertan en las empresas.

2.3.9 Fundamento Legal

El fundamento legal está constituido por las normativas nacionales e internacionales vinculadas al Comercio Exterior.

2.3.10 Constitución del Ecuador

En el artículo 304 de la Constitución de la Republica establece los objetivos de la política comercial, entre los que se incluye desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.

Que, el Artículo 306 de la Constitución de la República dispone la obligación estatal de promover las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

2.3.11 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

“La presente Ley regula las relaciones jurídicas entre Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero. Mercancías son los bienes corporales muebles de cualquier clase. En todo lo que se halle expresamente previsto en esta Ley, se aplicaran las normas del Código Tributario y más leyes generales y especiales.” (Código Orgánico de la Producción, 2010)

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) instituye la normativa sobre los regímenes aduaneros especiales, además de establecer los regímenes particulares o de excepción, tanto para exportar como para importar mercancías; expide normas fundamentales sobre las mercancías y sus propietarios, obligaciones tributarias, exenciones, operaciones aduaneras, declaraciones aduaneras, regímenes aduaneros, cambio de régimen, garantías aduaneras, remate, venta directa y adjudicación gratuita, agentes de aduana, órganos de administración de la SENA, disposiciones finales y transitorias.

La mentada ley fue publicada en el Registro Oficial N° 351 del 29 de diciembre del 2010.

2.3.12 Acuerdos Comerciales Ecuador – Perú

Podemos mencionar que Ecuador posee diversos acuerdos con Perú, por el cual mencionaremos quienes tienen vinculación con el Comercio Exterior.

- ✓ Reunión del comité técnico binacional de Facilitación del Comercio. (reafirmar el cumplimiento de los compromisos internacionales que ambos países tienen en materia de obstáculos técnicos al comercio en el marco de la Comunidad Andina (CAN), así como introducir nuevos instrumentos para facilitar el comercio entre las partes)
- ✓ Memorando de entendimiento entre Pro Ecuador y Pro Inversión.
- ✓ Promover el comercio en condiciones de equidad, beneficio mutuo y en apoyo de los entendimientos empresariales de ambos países. (Rechazan toda práctica desleal de Comercio Internacional. Se comprometen a no otorgar ningún tipo de subsidios a las exportaciones, de presentarse prácticas desleales podrán aplicar su legislación nacional) (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2013)

2.3.13 Instituciones vinculadas al Comercio Exterior

Son todas aquellas instituciones del sector público de la República del Ecuador que están vinculadas con el Comercio Exterior como actividad económica que se da a conocer a continuación.

2.3.14 Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE)

Es un organismo encargado de administrar los servicios aduaneros del Ecuador, mediante el cobro eficiente de tributos y la facilitación y control de la gestión aduanera en el Comercio Exterior, sobre las bases de procesos integrados y autorizados.

Es una empresa estatal, autónoma y moderna con autonomía técnica, administrativa, financiera y presupuestaria, orientada al servicio, Lucy Roses se relaciona directamente con la SENAE, por tratarse de una empresa que se dedica al Comercio Exterior, con un alto nivel profesional, técnico, y tecnológico. (SENAE, 2015)

2.3.15 Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI)

Es un consejo creado para la concentración de políticas de Comercio Exterior e inversiones, tiene como función establecer una conexión constante entre el sector público y privado, y de esa forma trabajar conjuntamente para establecer lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior.

El COMEXI expide las normas necesarias para la ejecución y desarrollo de las políticas de comercio exterior e inversiones mediante resoluciones que deberán ser tomadas en cuenta para el proceso de exportación de las flores ecuatorianas.

2.3.16 Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)

Es un organismo del gobierno, que está facultado para planificar, dirigir, controlar y ser ejecutor de políticas y de desarrollo del sector productivo de Ecuador, el objetivo del MIPRO es incentivar el crecimiento y diversificación de nuevas industrias de exportación y la reestructuración de las existentes con miras a su incursión en mercados externos, y además desarrollar políticas de comercio exterior e interior. (MIPRO, 2016)

2.3.17 Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana

Es el rector de la política internacional y es el responsable de la Gestión y Coordinación de la misma, la integración latinoamericana y la movilidad humana, respondiendo a los intereses del pueblo ecuatoriano, al que le rendirá cuentas de sus decisiones y acciones en cumplimiento de los principios constitucionales y de las normas del derecho internacional, en el marco de los planes nacionales de desarrollo. (**Ministerio de Relaciones Exteriores y movilidad Humana**) (MREMH, 2016)

2.3.18 Servicio de Rentas Internas (SRI)

Es una entidad autónoma, encargada de la administración y recaudación de todos los impuestos dentro del territorio, brinda una adecuada atención a los contribuyentes y al mismo tiempo crea una mayor transparencia con tecnología de punta.

El SRI tiene a su cargo la ejecución de la política tributaria del país en lo que se refiere a los impuestos internos, por lo tanto, la compañía deberá rendir cuentas en materia tributaria al SRI. (SRI, 2016)

2.3.19 Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR)

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Relaciones Exteriores, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el Comercio Internacional. (SAE, 2014)

2.3.20 Acuerdos Comerciales Multilaterales

Los acuerdos comerciales multilaterales sobre el comercio de mercancías son:

El GATT de 1994, Acuerdo sobre la agricultura, Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias, Acuerdo sobre textiles y vestido , Acuerdos sobre obstáculos técnicos al comercio, Acuerdos sobre medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, Código antidumping (acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT 1994), Acuerdo sobre la inspección previa en la expedición , Acuerdo sobre normas de origen, Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación, Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias, Acuerdo sobre salvaguardias. (García, 2004, pág. 216)

2.3.21 Acuerdos comerciales plurilaterales

Existen los siguientes acuerdos:

Acuerdo sobre el comercio de aeronaves civiles, acuerdo sobre la contratación pública, acuerdo internacional de los productos lácteos, acuerdo internacional de la carne de bobino (García, 2004, pág. 217)

2.3.22 Riesgos en el Comercio Exterior

Los principales riesgos que existen dentro del comercio exterior son los siguientes:

- ✓ Impago
- ✓ Fraude
- ✓ Transporte
- ✓ Riesgo de cambio
- ✓ Riesgo legal

Aquellos con los que se debe tener cautela al momento de ejecutar una exportación, para que todo lo previsto salga como lo estudiado.

2.3.23 Obstáculos al comercio exterior

El libre comercio es un concepto teórico que supone un intercambio internacional no obstaculizado por medidas gubernamentales, sin embargo, los gobiernos muy a menudo interfieren en el movimiento comercial recurriendo a medidas proteccionistas con el fin de alcanzar ciertos objetivos nacionales.

- Los principales obstáculos al libre comercio son:
- Los aranceles
- Las barreras no arancelarias
- Las barreras técnicas

Aranceles. - Son derechos o impuestos grabados a artículos transportados de la aduana de un país a la aduana de otro. El objetivo fundamental del arancel es elevar el precio de la mercancía que se comercia reduciendo así la posibilidad de competir con la mercancía nacional similares (García, 2004, pág. 70)

Se puede decir que los aranceles no son fijos por lo que pueden cambiar de acuerdo con la relación política q tiene cada país, entre los principales tenemos:

- Arancel específico
- Arancel ad-valoren
- Arancel compuesto o mixto
- Arancel general
- Arancel convencional

Barreras no arancelarias

Según el autor (García, 2004, pág. 71) “Son un conjunto de exigencias administrativas desarrolladas por los gobiernos, de cada país para limitar las importaciones de mercancías”. Podría decir que Ecuador tiene buenas relaciones con el país a donde será exportado nuestra mercancía, el mismo que se beneficia mutuamente, entre las más importantes podemos mencionar las siguientes:

- Las licencias o permisos
- Los controles de cambio
- Los depósitos previos
- Las restricciones cuantitativas
- Los certificados de origen.

Barreras técnicas

Son un conjunto de reglamentaciones destinadas a proteger las mercancías durante el tránsito entre vendedor y comprador, asegurar su calidad y uniformidad, proteger la salud de los consumidores y resguardar a un país de plagas que dañen su ambiente. (García, 2004, pág. 72)

Dentro de las principales barreras describiremos las siguientes:

- Leyes y reglamentos de cuarentena, higiene y salud
- Las normas de calidad
- Reglamentos de empaque, etiquetado y marcaje
- La clasificación arancelaria.

2.3.24 El Producto

Se denomina producto al resultado de la acción deliberada del hombre sobre los recursos materiales para generar bienes y servicios. (García, 2004, pág. 73)

Mediante el reglamento que se maneja dentro del comercio exterior existe cuatro componentes de un bien o producto. Que explicaremos en el siguiente cuadro: paaajaro

Tabla 4: Componentes de un bien o producto dentro del Comercio Exterior.

<i>Calidad</i>	Son aquellas características que el producto a exportar se identifica, se manifiestan por el nivel de satisfacción al cliente.
<i>Marca</i>	Se refiere al momento que el producto obtiene cierto prestigio o reconocimiento en el mercado introducido.
<i>Empaque</i>	Los productos para exportar deben tener un cubierto, que tendrán funciones primordiales tales como: protección, preservación, identificación y promoción.
<i>Garantía</i>	Es el tiempo de duración que el producto debe conservar sus cualidades.

Fuente: Elaboración propia.

2.3.25 Estrategias logísticas para el comercio exterior

Son unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la cámara de comercio internacional, su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador (Martin & Martinez, 2012, pág. 493)

El manejo Logístico es aquel que faculta el estudio para así lograr el máximo la eficiencia y efectividad, lo cual se puede sintetizar así: Eficiencia: entre menos tiempo dure un producto en cada una de las etapas de la cadena logística menores serán los costos que se agregarán al valor final del producto y se atenderá el mercado con mayor rapidez y eficacia.

2.3.26 Incoterms:

Son unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la cámara de comercio internacional, su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador (Martin & Martinez, 2012, pág. 493)

✓ EXW (Ex Works)

Significa en el punto de origen: la fábrica, el almacén, la mina, etc. El exportador pone la mercadería envasada y enmarcada para la exportación en el punto de origen estibada o no estibada según convenga las partes (García, 2004, pág. 109)

✓ FCA (Free Carrier)

“Franco Transportista” significa que exportador debe entregar la mercancía tramitada para la exportación al transportista que señala el importador en el lugar mencionado y punto acordado (García, 2004, pág. 109)

✓ FAS (Free Alongside Ship)

“Franco al Costado del Buque

Significa que el exportador, debe entregar la mercancía tramitada para la exportación, y la documentación que le acredite, en el muelle o lanchas de alijo, junto al barco designado por el importador, atracado en el muelle asignado para el embarque.

✓ FOB (Free OnBoard)

“Franco a Bordo” significa que el exportador entrega la mercancía arriba del barco, en el puerto de embarque asignado, así como los documentos aduanales de exportación. Queda liberado de toda responsabilidad sobre la mercancía desde el momento que esta pasa la barandilla del barco. (García, 2004, pág. 109)

✓ CFR (Cost and Freight)

“Coste y Flete” significa que el exportador entrega la mercancía al barco, en el puerto de embarque asignado, con los documentos aduanales de exportación en orden y además paga el flete hasta el puerto de destino. (García, 2004, pág. 109)

✓ CIF (Cost, Insurance and Freight)

Significa que el exportador entrega la mercancía al barco, en el puerto de embarque asignado, con los documentos aduanales de exportación en orden, paga flete hasta el puerto de destino y la prima de seguro de cobertura mínima (García, 2004, pág. 109)

✓ CPT (CarriagePaidTo)

“Transporte Pagado Hasta” significa que el exportador tramita la documentación aduanal de exportación, contrata transporte y paga flete y maniobras hasta el lugar de destino asignado, queda liberado de toda responsabilidad sobre la mercancía cuando la entrega al transportista, junto con los documentos aduanales de exportación.

✓ CIP (Carriage and Insurance Paid to)

Significa que el exportador tramita la documentación aduanal de exportación, contrata transporte, paga flete y maniobras hasta el lugar de destino asignado (García, 2004, pág. 110)

✓ DAF

Significa que el exportador tramita la documentación aduanal de exportación, contrata transporte, paga flete y maniobras al punto asignado a la frontera (solo frontera terrestre del país del exportador o del importador) y, si es necesario, tramita la documentación de tránsito a través de otro país (García, 2004, pág. 110)

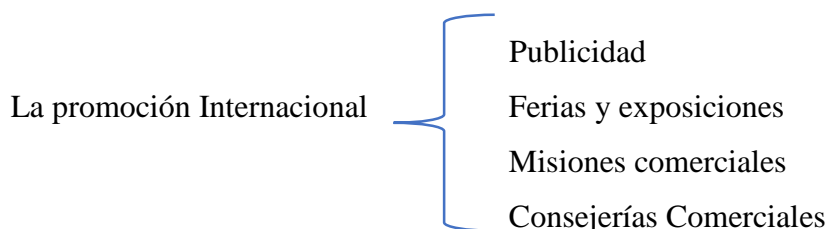
2.3.27 Marco Conceptual de Aspectos Internacionales a considerar

Precio de Exportación

Un precio competitivo de exportación para el producto deberá ubicarse en el nivel promedio o por debajo de los precios de los productos rivales, de calidad similar, que ocurren en el mismo mercado (García, 2004, pág. 120)

Promoción Internacional

Consiste en el aprovechamiento de cierta infraestructura facilitada por el gobierno para que las empresas desarrollen programas de penetración de sus productos en el mercado extranjeros (García, 2004, pág. 175)



2.3.28 Requisitos formales para exportar Madera

Los requisitos para exportar productos forestales detallaremos a continuación:

Tabla 5: Requisitos para Exportar.

1.-	Contar con una licencia de aprovechamiento forestal, para lo cual debe registrarse
2.-	Solicitud de aprobación de programas de corta para plantaciones.
3.-	Licencia de aprovechamiento forestal.
4.-	Guías de movilización (se debe pagar por cada metro cubico en pie)
5.-	Solicitud de exportación (se debe ingresar al ECUAPASS con su usuario y contraseña y seleccionar la Institución Ministerio del Ambiente y completar el formulario).
6.-	Notificación en el portal ECUAPASS
7.-	Certificado fitosanitario en AGROCALIDAD

Fuente: Agro Calidad

Contratos, formas de pago, negociaciones

La actividad Comercio Internacional implica la necesidad de efectuar pagos y cobranzas a distancia entre partes ubicadas en distintos países.

Los pagos en los contratos de compraventa Internacional se los realiza a través de Bancos, básicamente mediante dos formas:

PAGAR (Cartas de Crédito o Créditos Documentarios), por orden del Importador en favor del Exportador;

COBRAR (Documentos en Cobranza o Cobranza Documentada), orden generada por el Exportador con cargo al Importador (Luna, 2013)

Seguros

Los tipos de seguros más utilizados en comercio exterior son por:

- Riesgo comercial
- Riesgo político
- Riesgo de Cambio

- Riesgo de transporte
- Riesgo de Guerra

Las pólizas pueden ser:

- De Seguro individual
- Abierta
- De Seguro global

2.3.29 Objetivos del Área Administrativa

Como afirma (Peral, 2013) es “La forma que se dispone y asigna el trabajo entre el personal de la empresa, para alcanzar eficientemente los objetivos propuestos se deben establecer dichos objetivos de acuerdo con las metas empresariales y del resto de áreas que la conforman”.

2.3.30 Objetivos Área de Producción

Según (Peral, 2013) en esta área se “deberá determinar la transformación de insumos a partir de recursos humanos, físicos y técnicos, en productos requeridos por los consumidores es la producción, tales productos pueden ser bienes o servicios”. El resultado final de un proceso de producción es el producto, el cual puede ser un bien o servicio, que representa un satisfactor para el consumidor.

2.3.31 Balanza comercial:

La Balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país. (Bobadilla, 2017)

Balanza comercial = exportaciones – importaciones. Esta diferencia, según cuales sean las importaciones y las exportaciones en un momento determinado, podría ser positiva (lo cual se denomina un superávit comercial) o negativa (lo cual se denomina como un déficit comercial) (Banrepcultural, 2017)

2.3.32 Base imponible:

La base imponible de los derechos arancelarios es el valor en aduana de las mercancías importadas, el valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de la mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera, el costo del seguro formará parte del valor en aduana pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible a la declaración aduanera (Meneses, 2014)

2.3.33 Canales de distribución:

“Son todos los medios a través del cual se desplazan los productos desde un punto de producción hasta los consumidores, diferentes estructuras de intermediarios mediante los cuales se puede realizar la comercialización de un producto” (Carl, 2009)

2.3.34 Certificación de origen:

El Certificado de origen (o prueba de origen) es el documento que permite a un importador o exportador manifestar el país o región de donde se considera originaria una mercancía, ya sea porque ésta haya sido obtenida en su totalidad (vegetales, animales y minerales) o que haya sido suficientemente transformada, integrándole a través de procesos productivos el suficiente valor agregado para considerarlo como totalmente fabricado de dicho país o región (AJR, 2017)

2.3.35 Aduanas

Es el organismo oficial básico en la regulación del tráfico de mercancías en el estado, teniendo a su cargo toda una serie de competencias de entre las que destacamos las más importantes: Aplicación de la normativa, la verificación física, la recaudación, la declaración formal del comprador o vendedor, la lista de contenidos y pesos, la factura comercial (Chabert, 2001, pág. 38)

2.3.36 Agente de aduanas

Son profesionales de intervención imprescindible para poder proceder al despacho de cualesquiera mercancías a través de aduanas, tanto en importaciones como en exportaciones (Chabert, 2001, pág. 41)

2.3.37 Documentos Comerciales

En las operaciones de comercio exterior intervienen los siguientes documentos esenciales:

- Documentos contractuales
- Documentos de transporte
- Documentos de seguro
- Documentos aduaneros

2.3.37.1. Documentos Contractuales y semi contractuales

En toda operación de comercio exterior, en la que intervienen sujetos contratantes de países distintos, con reglamentaciones y leyes diferentes, pueden producirse incidencias de cualquier tipo que será difícil solución si los términos de la operación no han sido pactados por escrito, por ello reviste especial importancia la formalización contractual de la misma (Chabert, 2001, pág. 42)

Documentos de transporte

Una vez formalizado el contrato correspondiente de compra y venta y al servir el pedido, es necesario el transporte de la mercancía objeto de la operación hasta el importador, y concretamente hasta el punto de entrega convenido en el contrato con el exportador. (Chabert, 2001, pág. 46)

Documentos de seguro

En el transporte de mercancías, y más a nivel internacional, siempre existe el riesgo de que por las más diversas causas estas pueden perderse o deteriorarse, siendo el transporte el trámite de mayor riesgo que comporta este tipo de operativa (Chabert, 2001, pág. 51)

Documentos aduaneros

Tal como se ha dicho con anterioridad. Para que las autoridades de los distintos países entreguen las mercancías a su destinatario, este deberá presentar una determinada documentación para su despacho en la aduana. (Chabert, 2001, pág. 54)

Debemos tener en cuenta que, para realizar una exportación, por obligatoriedad tenemos que presentar la factura comercial que abaliza que la mercadería es legítima.

2.3.38 Factura comercial

La factura representa la obligación de entrega de la mercancía por parte del exportador, y si posteriormente el importador cumple con la obligación de pagar, la factura se convierte en un título de propiedad de dicha mercancía. (Chabert, 2001, pág. 45)

2.3.39 Etiquetado:

“La función de la etiqueta va mucho más allá de comunicar la identidad de una marca o información esencial acerca del producto. En las etiquetas pueden estar registrados los códigos de lote, fecha de caducidad, código de barras, información nutricional, condiciones de uso o de manejo, almacenamiento, entre otros. Estas pueden estar en uno o varios idiomas a la vez”. (Hernández, 2012)

Exportación: Venta de productos nacionales en un mercado extranjero, acompañado de una entrada recíproca de divisas como contrapartida (Pujol, 2000, pág. 182)

Importación: Entrada en territorio nacional de bienes o servicios adquiridos en otro país, acompañado de una salida de divisas como contrapartida (Pujol, 2000, pág. 214)

Embalaje: Caja cubierta o envoltorio que protege los productos que han de transportarse (Andersen, 1999, pág. 218)

Regímenes Aduaneros: Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una zona especial de Desarrollo Económico. (SENAE, 2016)

Arancel ad-valorem: Derecho de aduana calculado como porcentaje del precio de un bien (Pro Ecuador, 2013)

Arancel específico: el cálculo sobre la base de un importe fijo por cantidad, por ejemplo, 100 dólares por tonelada. (Pro Ecuador, 2013)

Arancel anti-dumping: El Dumping significa vender un producto por debajo de su precio normal o por debajo de su coste de fabricación. Por lo tanto, cuando hablamos de medidas antidumping son medidas que evitan la práctica de vender un producto por debajo del precio normal.

2.3.40 Mercado objetivo:

Un mercado objetivo es un grupo específico de personas que has decidido hacerlas parte de tu base de clientes. Estas proyecciones se basan en estudios demográficos e investigaciones de mercado realizados con diversos grupos de muestra. Existen varios factores utilizados para determinar un mercado objetivo. (Root, 2017)

2.3.41 Normas de origen:

“Las reglas de Origen son una compleja gama de criterios y principios que nos proveen una base legal para determinar la nacionalidad del producto. Las reglas de origen son los requisitos que un producto debe cumplir para ser considerado originario de un lugar o zona, lo cual determina su comercialización transfronteriza” (MCE, 2013)

“El objetivo primordial de las reglas de origen es evitar que terceros países capturen preferencias arancelarias que no han negociado con anterioridad, es decir, un aprovechamiento desleal por parte de un tercer país de ventajas concebidas en el marco de acuerdos comerciales que no ha negociado”. (MCE, 2013)

“Son instrumentos de política comercial para:

- La aplicación de derechos preferenciales de importación.
- Adjudicación de cupos arancelarios.
- Obtención de estadísticas comerciales.

Tienden a favorecer el comercio de países en desarrollo, por medio del aprovechamiento de los beneficios arancelarios

Las normas de origen se caracterizan por:

1. Criterios de origen
2. Condiciones de expedición
3. Pruebas documentales del cumplimiento de los requisitos aludidos en a) y b).

Estos elementos son comunes a todos los regímenes, pero cada régimen de origen contiene rasgos específicos que derivan del proceso de negociación respectivo:

- Obligaciones de los exportadores: Asegurarse del cumplimiento de la Norma de Origen de su producto.
- Presentar a solicitud de las autoridades competentes, toda información suplementaria necesaria.
- Conservar documento de respaldo del origen al menos por 5 años (Legislación de cada país).

Características que deben reunir un producto para ser considerado originario:

Pueden presentarse tres escenarios:

- A. Mercancías totalmente producidas o íntegramente producidas en el territorio de los países participantes de un acuerdo comercial;
- B. Mercancías producidas exclusivamente a partir de materiales originarios del territorio de los países participantes del acuerdo comercial; y,
- C. Mercancías, en cuya elaboración se haya utilizado materiales de países no participantes del acuerdo comercial, siempre que sean el resultado de un proceso de transformación suficiente”. (MCE, 2013)

2.3.42 Oferta:

Cantidades de un bien o servicio que se ponen a disposición del mercado. Toda oferta se corresponde con una demanda que determinara el precio que los consumidores están dispuestos a pagar por dicho bien o servicio. (Andersen, 1999, pág. 439)

2.3.43 Tasas:

“Se conoce como tasa a aquellas contribuciones económicas que llevan a cabo los usuarios de determinado servicio que es prestado por el estado. Aunque es muy común que la gente que no ostenta un amplio saber en materia económica confunda el concepto de tasa con el de impuesto, vale aclarar que una tasa no es lo mismo que un impuesto como la mayoría de la gente erróneamente cree, porque en el caso de los impuestos estos sí guardan una obligatoriedad en cuanto al cumplimiento de su pago, que las tasas, por su lado, no ostentan, es decir, una tasa solo se pagará siempre y cuando se consuma el servicio en cuestión, o sea, que si yo no lo consumo no tengo porque pagarla.” (ABC, Definicion, 2007)

2.4 IDEA A DEFENDER

2.4.1 Hipótesis General

Desarrollar un Proyecto de Exportación de pisos elaborados en teca permite a la empresa ecuatoriana PISMADE S.A., del cantón Riobamba, de la provincia de Chimborazo expandirse hacia un nuevo mercado internacional y ofrecer un producto de calidad.

2.4.2 Hipótesis Específicas

Al realizar un diagnóstico inicial, se puede conocer la situación actual en que se encuentra la empresa ecuatoriana PISMADE S.A.

Al determinar el estudio de mercado se puede profundizar e investigar la viabilidad del producto en el nicho de mercado objetivo.

Al diseñar un proyecto de exportación se puede aplicar estrategias y parámetros de viabilidad para la exportación de pisos elaborados en teca.

2.5 VARIABLES

El Desarrollo de un Proyecto de Exportación de pisos elaborados en teca permite que la empresa ecuatoriana PISMADE S.A., del cantón Riobamba, de la provincia de Chimborazo pueda expandirse hacia un nuevo mercado internacional y ofrecer un producto de calidad.

2.5.1 Variable Independiente

Proyecto de Exportación

2.5.2 Variable Dependiente

Incremento de la Rentabilidad

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN

Las técnicas e instrumentos para la recolección de información son todas aquellas herramientas que nos han brindado beneficio, las cuales están relacionadas de una u otra manera con el direccionamiento de este proceso lo que nos ha permitido guiarnos para así obtener un buen estudio de mercado.

El método relacionado con la observación directa permite analizar a través de la recopilación de datos las diferentes variables a tener en cuenta en torno al sector maderero y las expectativas en cuanto a la exportación de pisos elaborados en madera teca hacia Perú Lima identificando previamente sus características, el mismo que nos permite formar un esquema conceptual previo a la base de los objetivos planteados para obtener resultado de la investigación planteada.

Mediante las encuestas que se realizaron hemos obtenido información por parte de los productores asociados ASOTECA sobre los beneficios y aportes que este tipo de madera ofrece al cliente mediante su producto transformado, en este caso pisos de madera teca facilitando opiniones de mejoras, que nos permite conocer cuál es el modelo de clientes que adquiere este tipo de producto.

Con el respectivo análisis se ha presentado establecer las relaciones causa – efecto entre los elementos que compone el proyecto de exportación la misma que nos ha permitido identificar ventajas y desventajas que se puede llevar acabo en este proceso, con la finalidad de dar solución al problema planteado para ello hemos visto la necesidad de evaluar objetivos.

1.- Determinadamente se realizó un estudio de Mercado donde la empresa Pismade S.A identifico que características poseen las personas de Perú-Lima en cuanto a la obtención de pisos a la hora de decorar su hogar como son los hábitos generales de consumo y compra, por lo tanto, también se realizó un análisis exhaustivo de la competencia y cuales son aquellos principales proveedores de pisos para esta ciudad.

2.- Para identificar los costos que se pueden presentar durante el proceso de exportación de la empresa Pismade S.A hacia la Capital de Perú- Lima cuenta con un programa especializado en cuanto tiene que ver a exportación, el cual asesora a la empresa para dar a conocer cuáles son los costos que se realizarían durante el proceso.

3.- Se analiza juntamente con las autoridades competentes, que políticas y estrategias se puedan plantear para que el producto que va ingresar a Perú- Lima tenga una óptima aceptación por parte de aquellos clientes potenciales por consiguiente la empresa ya tiene definido cuales son los costos de producción de pisos a exportar.

En la presente investigación se tomaron en cuenta los instrumentos para recolección de información un diario de campo donde se anotan todos los hechos más importantes que se puede presentar en el transcurso del proyecto, básicamente se han realizados estas consultas a personas con conocimiento sobre el tema expuesto los cuales nos sirve como un canal de información y lograr juntamente con todos los datos proporcionados una adecuada realización del proyecto

La presente investigación se desarrollará a partir de recolección de información, a través de observación de campo y la aplicación de encuestas.

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Para la realización del presente trabajo de titulación se van a utilizar los siguientes tipos de investigación.

Exploratoria

Porque se necesita fuentes secundarias y recopilar información histórica de datos para realizar una investigación de una manera óptima.

Descriptiva

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la

predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Este tipo de investigación se utiliza en todo proyecto de investigación por ser más convenientes y permita la relación directamente con la investigación de campo.

3.2.1 Métodos de investigación

Para la realización del presente proyecto de exportación los métodos que se aplican en el transcurso de la investigación son:

Analítico

Se analiza datos económicos y observar el cual nos permite llegar a las conclusiones y recomendaciones finales del proyecto.

Deductivo

Con el cual se ha podido ir de un ámbito general de la propuesta hacia la aplicabilidad de cada uno de los estudios que comprende un proyecto de este modo conocer cada una de las variables que definen el éxito en la propuesta.

Inductivo

Con el propósito de determinar aspectos importantes del mercado, las necesidades económicas y financieras en torno a la sin versiones necesarias.

Por ser una amplia población será necesario el cálculo de una muestra representativa, para ello se utilizará la fórmula de población finita.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1 Población

Para el presente proceso investigativo se tomará en cuenta los datos estadísticos de los socios que constan en ASOTECA, los cuales son 44 legalmente constituidos.

3.3.2 Muestra

En consideración de que el universo de la presente investigación es finito al estar conformado por 44 miembros de ASOTECA; se aborda todo el universo para poder hacer el estudio por lo cual se desvirtúa efectuar el cálculo de la muestra.

3.3.3 Unidad de Estudio

Los productores de madera Teca en el Ecuador están asociados, por lo cual la unidad de análisis será los miembros de la Asociación de productores de madera Teca (ASOTECA), la cual está conformada por 44 socios.

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

- Observación
- Encuesta

3.5 RESULTADOS

3.5.1 Aplicación de la Encuesta a los productores de ASOTECA

Pregunta N° 1.- ¿Cuántas hectáreas de madera Teca tiene usted cultivada?

Tabla 6: Pregunta N° 1 Hectáreas de Madera Teca Cultivada.

¿CUÁNTAS HECTÁREAS DE MADERA TECA TIENE USTED CULTIVADO?		FRECUENCIA	PORCENTAJES
A	0 HA 100HA	20	45%
B	100 HA 150 HA	10	23%
C	200HA 250HA	8	18%
D	250HA MÁS	6	14%
TOTAL			100%

Fuente: Elaboración Propia



Gráfico 4: Pregunta N° 1 Cuántas Hectáreas de madera Teca usted Cultiva?

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo con lo encuestado a los productores de madera Teca en la Región el 45% de ellos, comentan que tiene cultivado de cero a cien hectáreas de madera, el 23 % expresa que tiene cultivado de cien a ciento cincuenta, el 18% indican que han cultivado doscientos a doscientas cincuenta hectáreas y el 14% pronuncia que han cultivado más de 250 hectáreas de madera Teca esto es de acuerdo con la extensión de tierra que poseen.

Pregunta N° 2.- ¿Cuál es periodo para la tala de teca, en el que se pueda obtener una excelente calidad de madera?

Tabla 7: Pregunta N° 2 Período de la Tala de madera Teca.

¿CUÁL ES PERIODO PARA LA TALA DE TECA, EN EL QUE SE PUEDA OBTENER UNA EXCELENTE CALIDAD DE MADERA?		FRECUENCIA	PORCENTAJES
A	DE 10 A 15 AÑOS	5	11%
B	DE 15 A 20 AÑOS	25	57%
C	DE 20 A 25 AÑOS	14	32%
TOTAL			100%

Fuente: Elaboración propia

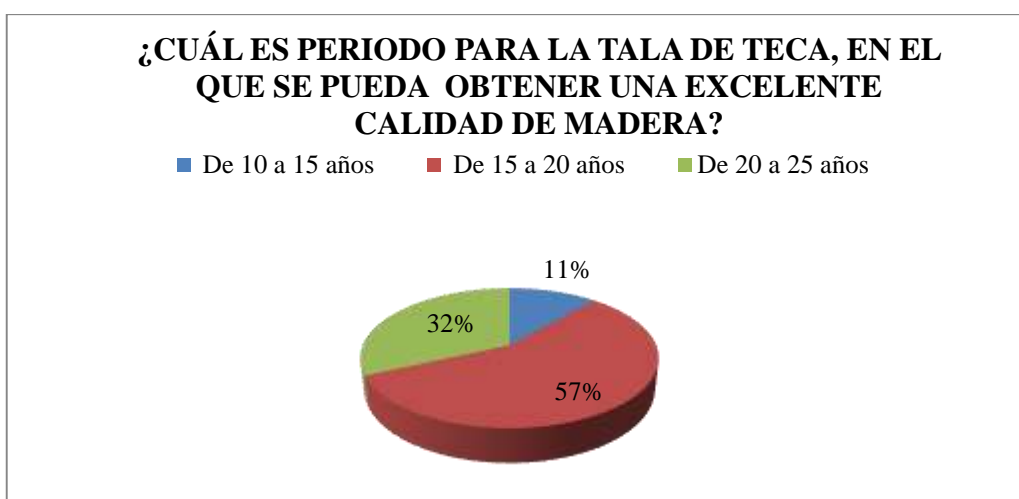


Gráfico 5: Pregunta N° 2 Período de tala de madera Teca

Fuente: Elaboración propia

Análisis e Interpretación

De acuerdo con lo encuestado podemos decir que el 57% han respondido que es considerable talar la madera Teca de quince a veinte años, mientras que el 32% manifiesta que es considerable talar a partir de los veinte años de existencia por la calidad que esta posee mientras más tiempo tenga, y el 11% que es beneficioso talar a partir de diez a quince años.

3.- ¿En consideración de la plantación actual hasta que año considera que podría ser proveedor?

Tabla 8: Pregunta N° 3 Hasta que año considera que podría ser proveedor.

¿EN CONSIDERACIÓN DE LA PLANTACIÓN ACTUAL HASTA QUE AÑO CONSIDERA QUE PODRÍA SER PROVEEDOR?	FRECUENCIA	PORCENTAJES
2027	5	11%
2032	18	41%
2037	15	34%
TOTAL		100%

Fuente: Elaboración Propia



Gráfico 6: Pregunta N° 3 Plantación actual de madera Teca

Fuente: Elaboración Propia

Análisis e Interpretación

Se consideran según lo encuestado, que la plantación estaría acta para el proveedor un 41% en el año dos mil treinta y dos, el 34% manifestó que es a partir dos mil treinta y siete, el 14% consideran más años, y el 14% en el año dos mil veinte y siete.

Pregunta N° 4.- ¿El cultivo de Madera Teca que usted tiene es cíclico para obtener producción anualmente?

Tabla 9: Pregunta N° 4 Obtener la producción anualmente.

¿EL CULTIVO DE MADERA TECA QUE USTED TIENE ES CÍCLICO PARA OBTENER PRODUCCIÓN ANUALMENTE?		FRECUENCIA	PORCENTAJES
A	SI	11	25%
B	NO	33	75%
TOTAL			100%

Fuente: Elaboración Propia

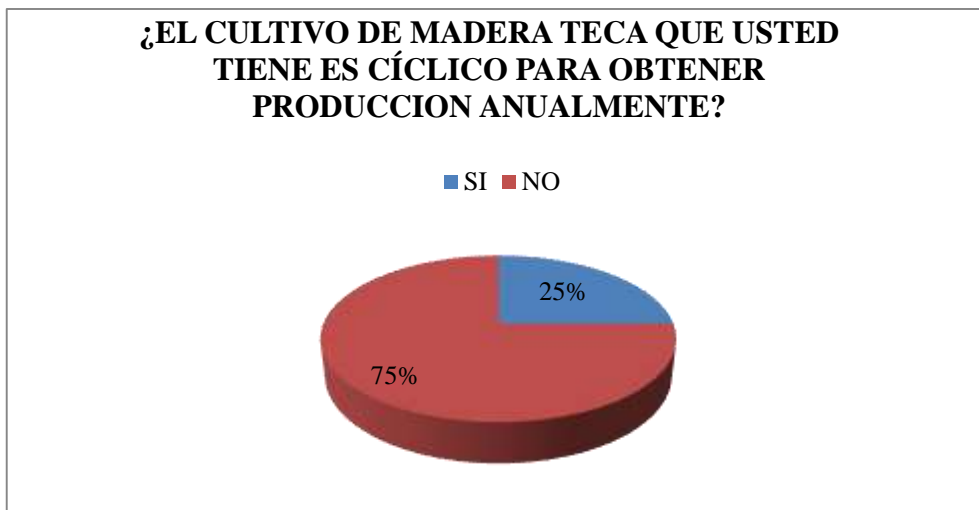


Gráfico 7: Pregunta N° 4 El cultivo de madera Teca es cíclico

Fuente: Elaboración Propia

Análisis e Interpretación

El 75 % manifiesta que el cultivo de madera Teca no es cíclico es decir que se repita cada cierto tiempo, por lo tanto, el 25% dice que si se puede obtener esto se puede analizar que es una cantidad mínima.

Pregunta N° 5.- ¿Cuál es la producción promedio anual que usted tiene de Madera Teca?

Tabla 10: Pregunta N° 5 Producción promedio Anual de Teca.

¿CUÁL ES LA PRODUCCIÓN PROMEDIO ANUAL QUE USTED TIENE DE MADERA TECA?		FRECUENCIA	PORCENTAJES
A	1,2 MILLONES A 1,5 MILLONES M3	2	5%
B	2 MILLONES A 2,5 MILLONES M3	28	64%
C	3 MILLONES O MAS	14	32%
TOTAL		44	100%

Fuente: Elaboración Propia

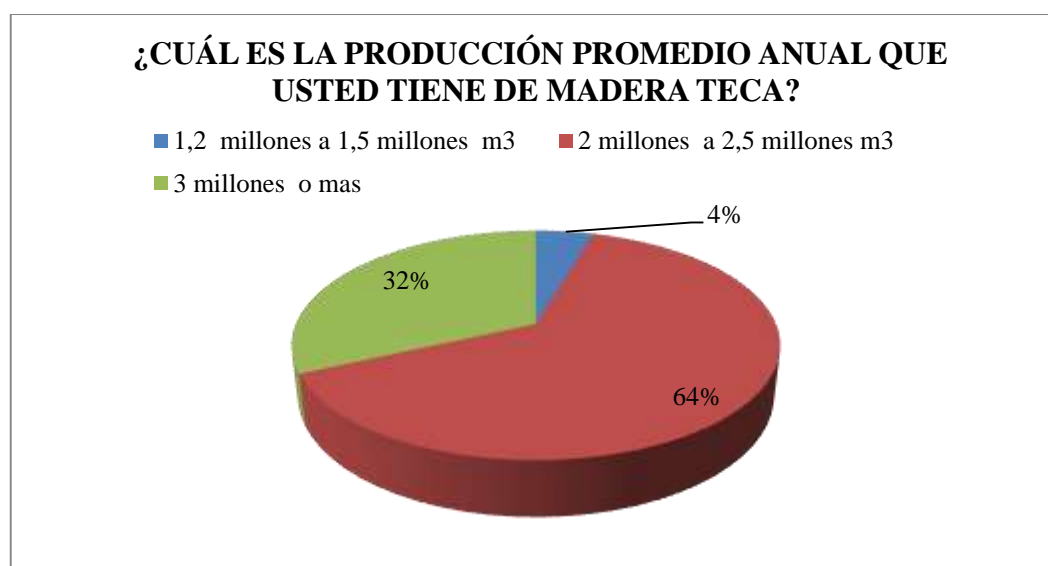


Gráfico 8: Pregunta N° 5 Producción promedio anual de Teca

Fuente: Elaboración Propia

Análisis e Interpretación

De lo encuestado podemos notar que el 64% produce de dos millones a dos puntos cinco millones de metros cúbicos, mientras tanto el 32% considera que produce de 3 millones o más de acuerdo con lo cultivado y el 4% que es una mínima cantidad a uno punto 2 millones a uno punto cinco millones de metros cúbicos de madera Teca.

Pregunta N° 6.- ¿Cuál es el principal demandante de madera Teca?

Tabla 11: Pregunta N° 6 Principal demandante de Madera Teca.

¿CUÁL ES EL PRINCIPAL DEMANDANTE DE MADERA TECA?	FRECUENCIA		PORCENTAJES
A	NACIONAL	35	80%
B	INTERNACIONAL	9	20%
TOTAL			100%

Fuente: Elaboración Propia



Gráfico 9: Pregunta N° 6 Principal demandante de Madera Teca

Fuente: Elaboración Propia

Análisis e Interpretación

De acuerdo con lo encuestado los productores manifestaron que el 80% son demandantes Nacionales a empresas asociadas a la organización ASOTECA Asociación Ecuatoriana de Productores y maderas tropicales, mientras que el 20% son Empresas Internacionales.

Pregunta N° 7.- ¿Cómo considera el precio que actualmente le pagan por metro cubico de madera?

Tabla 12: Pregunta N° 7 Precio por Metro Cubico.

¿CÓMO CONSIDERA EL PRECIO QUE ACTUALMENTE LE PAGAN POR METRO CUBICO DE MADERA?		FRECUENCIA	PORCENTAJES
A	ALTO	8	18%
B	MEDIO	25	57%
	BAJO	11	25%
TOTAL		44	100%

Fuente: Elaboración Propia

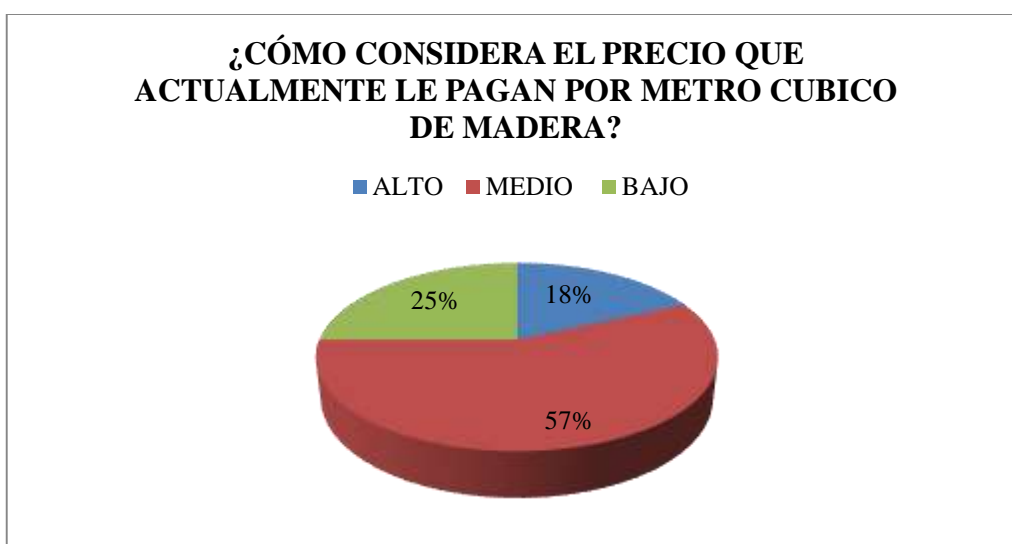


Gráfico 10: Pregunta N° 7 Precio por Metro Cubico

Fuente: Elaboración Propia

Análisis e Interpretación

Mediante lo encuestado cabe destacar que el 57% han expresado que el precio actualmente es medio, por lo tanto, el 25% consideran que es alto y el 18% han manifestado que es bajo.

Pregunta N° 8.- ¿Considera usted fundamental para el desarrollo del país la existencia de cadenas productivas?

Tabla 13: Pregunta N° 8 Cadenas Productivas.

¿CONSIDERA USTED FUNDAMENTAL PARA EL DESARROLLO DEL PAÍS LA EXISTENCIA DE CADENAS PRODUCTIVAS?		FRECUENCIA	PORCENTAJES
A	SI	25	57%
B	NO	19	43%
TOTAL		44	100%

Fuente: Elaboración Propia



Gráfico 11: Pregunta N° 8 Cadenas Productivas

Fuente: Elaboración Propia

Análisis e Interpretación

Se puede analizar que el 57% han manifestado que deberían existir cadenas de valores para mejorar la Economía del País, y el 43% que no es necesario tener este tipo de medio.

Pregunta N° 9.- ¿Estaría usted dispuesto a ser proveedor de madera a una empresa nacional productora de muebles?

Tabla 14: Pregunta N° 9 Proveedor de Madera Teca.

¿ESTARÍA USTED DISPUESTO A SER PROVEEDOR DE MADERA A UNA EMPRESA NACIONAL PRODUCTORA DE MUEBLES?		FRECUENCIA	PORCENTAJES
A	SI	27	61%
B	NO	17	39%
TOTAL		44	100%

Fuente: Elaboración Propia



Gráfico 12: Pregunta N° 9 Proveedor de Madera Teca

Fuente: Elaboración Propia

Análisis e Interpretación

De lo encuestado el 61% ha manifestado que si les gustaría o estaría dispuesto hacer proveedores de madera a Empresas Nacionales productoras de muebles y el 39% han manifestado que no les gustaría proveer.

Pregunta N° 10.- ¿Estaría usted, dispuesto a firmar un convenio con una empresa nacional para ser el proveedor de madera?

Tabla 15: Pregunta N° 10 Proveedor de Madera Teca Empresa Nacional.

¿ESTARÍA USTED, DISPUESTO A FIRMAR UN CONVENIO CON UNA EMPRESA NACIONAL PARA SER EL PROVEEDOR DE MADERA?		FRECUENCIA	PORCENTAJES
A	SI	38	86%
B	NO	6	14%
TOTAL		44	100%

Fuente: Elaboración Propia

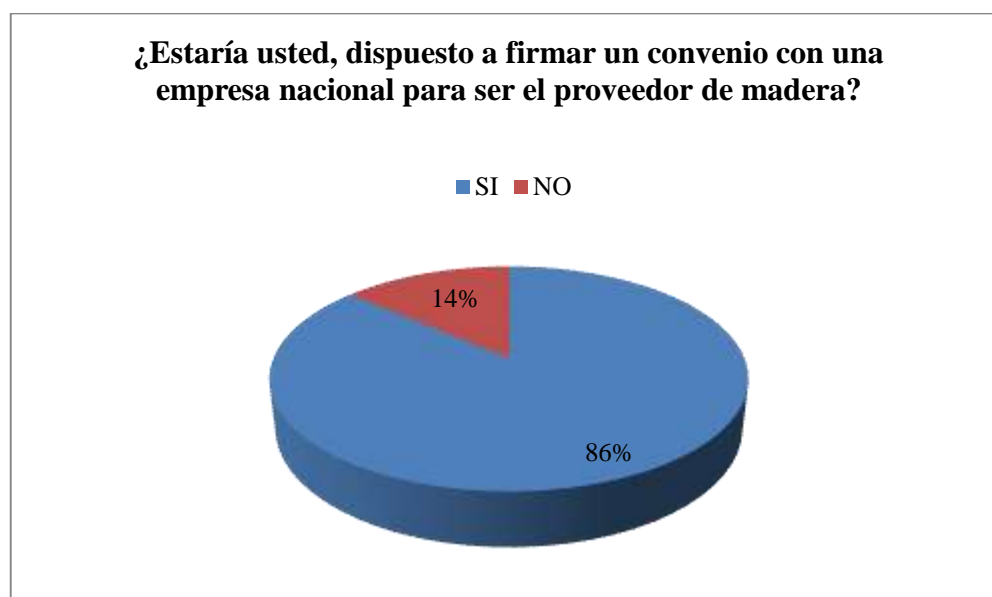


Gráfico 13: Gráfico 10: Pregunta N° 10 Proveedor de Madera Teca Empresa Nacional

Fuente: Elaboración Propia

Análisis e Interpretación

Los encuestados han manifestado que el 86% estarían dispuestos a firmar convenio con Empresas Nacionales para ser proveedor de esta madera, en cuanto el 14 % se han pronunciado que no es necesario este tipo de convenios.

3.6 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER

3.6.1 Conclusiones del Estudio Realizado

Los resultados obtenidos en la encuesta realizada a los integrantes de la asociación, se ha determinado que existe una producción nacional que cubre la demanda de la empresa Pismade la misma que nos permite tener la posibilidad de exportar hacia otros países, considerando que la madera teca es un beneficio con un resultado de producción formidable de 20 años, cuenta con miles de hectáreas que abastece al mercado interno, su precio es considerable por lo que es accesible a los consumidores y así beneficia a los productores quienes son los que proveen la producción mejorando la calidad de vida de quienes forman parte de la ASOCIACIÓN.

Este proyecto tiene como gestión expandirse hacia el mercado Peruano dando a conocerse por su calidad responsabilidad al momento de cumplir con lo establecido, por lo tanto mediante las encuestas realizadas los productores expresan su voluntad de producir para sí comercializar no solo para el mercado local sino para el mercado internacional en este caso para el mercado Peruano, comprobándose de este modo la idea inicial a defender: “PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PISOS ELABORADOS EN TECA DESDE LA EMPRESA ECUATORIANA PISMADE S.A., DEL CANTÓN RIOBAMBA, DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO HACIA PERÚ-LIMA EN EL PERIODO 2017.

CAPITULO IV MARCO PROPOSITIVO

4.1 TÍTULO

PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PISOS ELABORADOS EN TECA DESDE LA EMPRESA ECUATORIANA PISMADE S.A., DEL CANTÓN RIOBAMBA, DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO HACIA PERÚ-LIMA EN EL PERIODO 2017.

4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

A través de la elaboración de la presente propuesta, se pretende describir el plan de exportación de Pisos elaborados en madera Teca que se realizará en la empresa PISMADE S.A.; del Cantón Riobamba Provincia de Chimborazo.

A través de la descripción de cada una de las etapas que se debe seguir, será de mayor comprensión para el lector la respectiva propuesta, se establecerán los elementos que permitan determinar la viabilidad y factibilidad del plan de exportación de pisos elaborados en Teca.

4.3 ESTUDIO DE MERCADO

4.3.1 El producto

Características del producto

La empresa PISMADE S.A., para satisfacer la demanda al mercado objetivo, presenta el producto, en la actualidad este producto ha causado tanta expectativa destacando su innovación en el diseño, calidad y excelente precio.



Gráfico 14: 11 Pisos en Madera Teca

Fuente: Pismade S.A.,

Seguidamente, expresamos en términos numéricos los precios Internos y externos de madera teca, expuesta en la siguiente tabla:

Tabla N 16: Precios Internos y Externos

Mediante el estudio financiero realizado se ha podido determinar los precios que

DESCRIPCIÓN	PRECIOS
Numero de cajas (anual)	950
Costo para exportar	19,62 m2
Precio al exterior	27,46 m2

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 16: Capacidad de Producción de la Maquinaria.

MÁQUINA	PRODUCCIÓN DIARIA 8 HORAS	PRODUCCIÓN MENSUAL	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN
TRONZADORAS	16.6 METROS	500 METROS	40 % CAPACIDAD MENSUAL
SIERRA DE CARRO	16.6 METROS	500 METROS	40% CAPACIDAD MENSUAL
CANTEADORAS	16.6 METROS	500 METROS	40% CAPACIDAD MENSUAL
CEPILLADORA	16.6 METROS	500 METROS	40% CAPACIDAD MENSUAL
SIERRAS CIRCULARES	16.6 METROS	500 METROS	40% CAPACIDAD MENSUAL
PULIDORAS	16.6 METROS	500 METROS	40% CAPACIDAD MENSUAL
PERFILADORAS	16.6 METROS	500 METROS	40% CAPACIDAD MENSUAL

Fuente: PISMADE S.A.

4.3.2 Proveedores

Es necesario mencionar que el principal proveedor de madera a Pismade es Asoteca.

Canales de distribución

En la figura 5 se muestran los canales de distribución que se implementaran para llevar a cabo el proyecto.

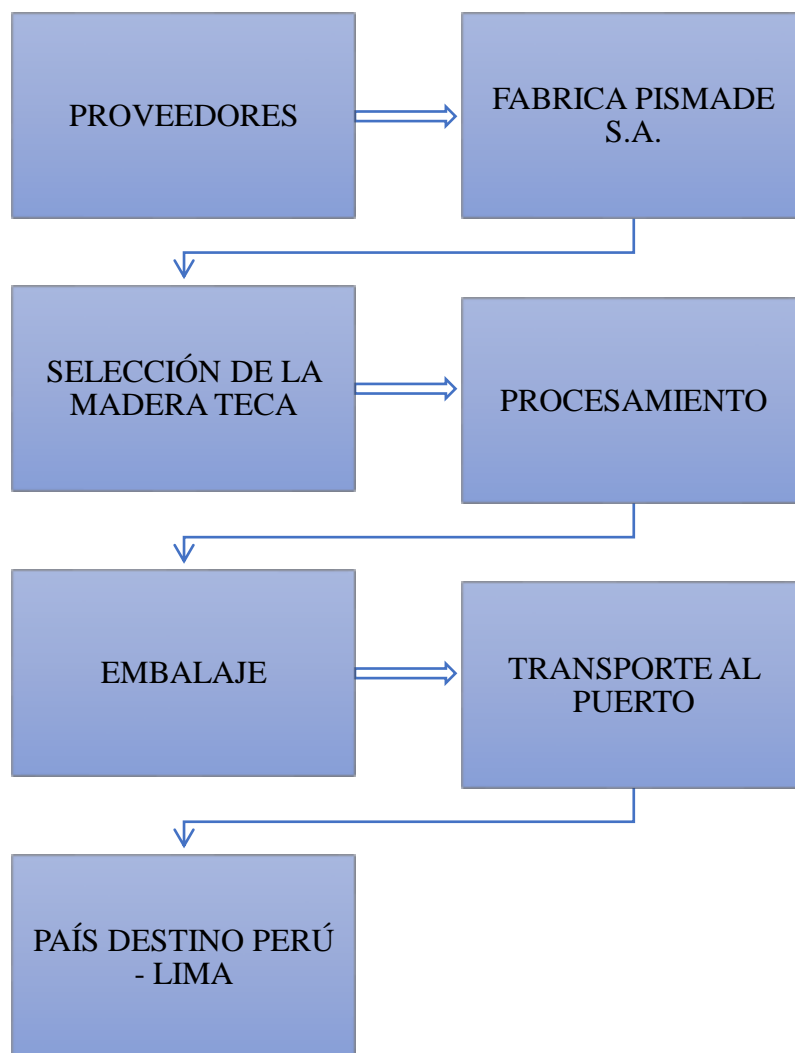


Gráfico 15: Canales de distribución

Fuente: Elaboración Propia

En todo proyecto de exportación debemos conocer la ruta para exportar, es importante destacar el papel de su transportación, por lo tanto es necesario saber cuáles son sus partidas arancelarias con su respectiva valorización.

4.3.3 Fracción Arancelaria

La nomenclatura común NANDINA, nos ha permitido identificar dentro de que grupo y subpartidas encontramos la madera, esto con el fin de facilitar el proceso de exportación.

Tabla 17: Fracción Arancelaria.

PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA	FOB-16	%Var16-15
9403600000	LOS DEMÁS MUEBLES DE MADERA	2,450,795	-30%

Fuente: SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI).

En tal virtud podemos destacar que este producto como es la madera cuya partida arancelaria es: 9403600000 que corresponde a los demás muebles de madera, un FOB 2, 450,750 con un porcentaje del 30 %.

4.4 ANÁLISIS DE MERCADO

4.4.1 Análisis de Mercado Nacional

El mercado de Pisos en Madera Teca ha evolucionado con el transcurso del tiempo, en la actualidad el país es reconocido tanto a nivel nacional como internacional, por la excelente calidad de madera y de sus manufacturas y semi facturas que se distribuyen en el mercado interno y externo.

Desde hace doce años que en el sector de muebles representa un porcentaje optimo al PIB nacional, es decir que la industria se ha mantenido firme, esto se debe que la demanda nacional de esta industria se mantiene, por lo tanto, existe factores que afectan directamente.

4.4.2 Situación actual de la economía ecuatoriana

La economía Ecuatoriana a partir del 2016 comenzó a experimentar una recuperación económica la cual se vio afectada durante los años anteriores por shows externos como los bajos precios del petróleo y la apreciación del dólar estadounidense, la balanza comercial en el año 2017 muestra un superávit de 75 millones los cuales evidencian una recuperación de la balanza comercial en 162% respecto al año anterior, si bien las importaciones totales aumentaron en un 16.1 % el superávit se genera por aumento de las exportaciones del 34.8%.

Esta recuperación de balanza comercial también se da por razones externas con el aumento del precio del barril de petróleo que pasa de \$21.60 en el 2016 a 48.7 al año 2017, provocando un aumento del superávit de balanza comercial petrolera, mientras que la balanza comercial no petrolera sigue demostrando déficit, esto demuestra que Ecuador depende del precio del petróleo.

En cuanto al sector público y la política fiscal tenemos una deuda pública fiscal 39883.1 millón dólares que equivale al 39.6% del PIB ecuatoriano esta deuda pública externa 26499, 5 millones y la deuda interna de 13,383.6 millones.

En cuanto a la tasa de desempleo se ubica el 5.2% lo cual indica que 410,441 han estado desempleadas en el Ecuador además la tasa de empleo adecuado paso de 46.5% a 41,2 % y la tasa de subempleo del 14% al 19,9% en el cuarto trimestre del año 2016 esto permite concluir que el país durante este año ha tenido un deterioro en la calidad de empleo y un aumento en precariedad laboral.

4.4.3 Análisis del mercado Perú- Lima



Gráfico 16: Perú- Lima

Fuente: (Agencia, 2017)

Dentro del estudio de mercado se considera todos los compradores reales y potenciales del producto que vamos a elaborar en nuestro caso pisos de madera Teca, por lo tanto, nuestra demanda será la población de Perú-Lima.

De la misma forma es preciso conocer y analizar a los proveedores del producto requerido, con la finalidad de tomar las decisiones beneficiosas, y que permitirán la generación de mayores ingresos e incluso ganancias en beneficio de los socios de la Asociación (ASOTECA)

4.4.4 Demanda

La demanda se puede analizar mediante los datos históricos proporcionados por estadísticas referenciadas sobre este país, por lo tanto, hemos sentido la necesidad de realizar un estudio sobre los años anteriores: la tabla a continuación nos muestra las variaciones que ha existido a partir del año 2012 hasta el año 2016.

Tabla 18: Oferta y Demanda Histórica.

AÑO	DEMANDA EN UNIDADES	OFERTA EN UNIDADES	DEMANDA INSATISFECHA
2012	17495	16929,4	565,6
2013	18090	16980,4	1109,6
2014	19686	17031,5	2654,5
2015	21282	17082,6	4199,4
2016	22877	17133,6	5743,4

Fuente: Elaboración Propia

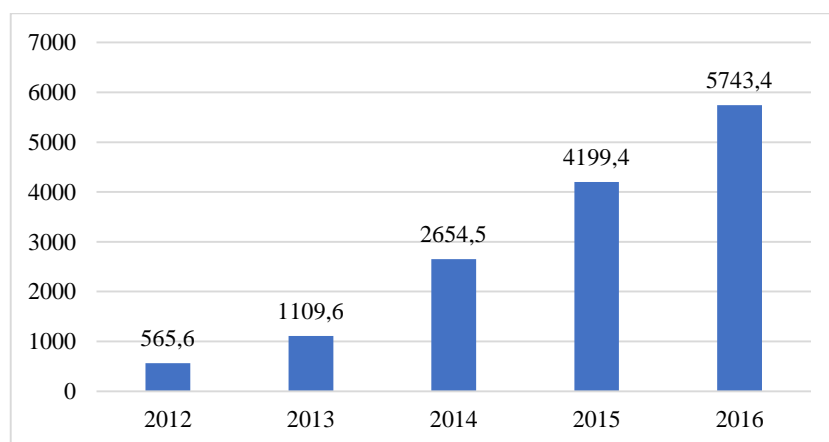


Gráfico 17: Demanda Insatisfecha Histórica

Fuente: Elaboración Propia

La siguiente tabla nos muestra resultados proyectados desde el actual año hasta el 2021, considerando que se debe tener en cuenta cinco años como establece la demanda.

Tabla 19: Oferta y Demanda Proyectada.

<i>AÑO</i>	DEMANDA DE UNIDADES	OFERTA EN UNIDADES	DEMANDA INSATISFECHA
<i>2017</i>	24.249,62	17.339,20	6.910,42
<i>2018</i>	25.704,60	17.547,27	8.157,32
<i>2019</i>	27.246,87	17.757,84	9.489,03
<i>2020</i>	28.881,69	17.970,94	10.910,75
<i>2021</i>	30.614,59	18.186,59	12.428,00

Fuente: Elaboración Propia

Como se muestra en la siguiente tabla proyectada a través del proceso de los mínimos cuadrados, el mercado peruano es una oportunidad para la exportación de nuestro producto pisos de madera teca, logrando así la expansión y posicionamiento de la empresa Pismade S.A., y haciendo que su plan de exportación sea factible.

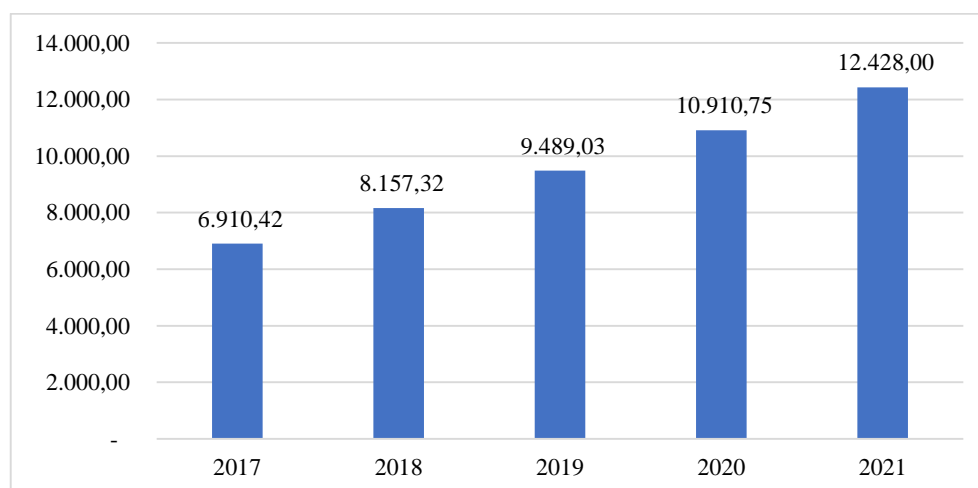


Gráfico 18: Demanda Insatisfecha Proyectada

Fuente: Elaboración Propia

4.4.5 Segmentación de Mercados

Dentro del mercado de Perú -Lima hemos fragmentado de una manera óptima, dividiendo en grupos con características y necesidades similares, de esta manera ofrecer una oferta especial y adaptada a cada uno de los grupos que son objetivo.

Tabla 20: Segmentación de Mercado.

Demográficas	• Edad	30 a 65 años etapa de jubilación
	• Sexo	<ul style="list-style-type: none"> • Masculino • Femenino
	• Ocupación	<ul style="list-style-type: none"> • Empleado • Independiente • Ama de casa • Otros
	• Nivel socioeconómico	<ul style="list-style-type: none"> • Medio • Medio alto • Alto
	• Nivel de educación	Todas
Socioeconómicas	• Geografía	A nivel de toda la ciudad de Lima-Perú (15.703.562)
Estilo de vida	• Personas que buscan comodidad	
Beneficios buscados	• Buen estilo de vida	

Fuente: (Instituto Nacional Estadística informática)

El proyecto de la empresa Pismade S.A está dirigido hacia la Capital de Perú Lima con una población de 15.703.562 entre la edad de 30 a 65 años en etapa de jubilación que desee mejorar su calidad de vida o a la necesidad que el cliente desee satisfacer.

4.4.6 Proveedores de Madera Teca

Los principales proveedores de madera teca hacia el País Peruano son los siguientes países entre los principales:

Tabla 21: Países proveedores de Madera Teca.

<i>Principales proveedores (% de las 2016 importaciones)</i>	Porcentajes
China	22.08%
Estados Unidos	19.50%
Unión Europea	12.30%
México	4.60%
Chile	3.20%
Corea del Sur	3.10%
Japón	2.90%
Canadá	2.10%
Tailandia	1.50%
Panamá	0.30%
Singapur	0.20%
Costa rica	0.10%

Fuente: Elaboración Propia

Podemos describir que China es el país que tiene un 22.08% dentro de los países destacados en la tabla, en la actualidad China es considerado dentro de la potencia mundial y proveedor en diferentes países incluido Ecuador.

Perú tiene una grandiosa relación con este País, se ha dado un giro de 180 grados en el año pasado, se manifiesta que Perú le vendía más a ese país de lo que realmente compraba, desde la caída sustancial del precio de los metales que representa un valioso aporte a la economía peruana, se destaca que este mercado puede acudir a bienes tecnológicos, maquinarias, y demás equipos que aportan a la creación y a la capacidad de los productos.

Existe una relación comercial positiva, por lo tanto, los habitantes de Perú pueden acceder a productos de calidad con precios bajos, sin desmerecer que ese consumo afecte el mercado local.

4.5 ESTUDIO TÉCNICO

El proyecto se ejecutará en la empresa PISMADE S.A., ubicado en la provincia de Chimborazo, ciudad de Riobamba en la dirección Av. Bolívar Bonilla, y Pasaje Manila Parque Industrial – Riobamba

Telf.: 032967849 / Cel.: 0992749171



Gráfico 19: Localización de la empresa PISMADE S.A.

Fuente: (Pismade S.A, 2017)

4.5.1 Requisitos para exportar

Para realizar un proceso de exportación se debe seguir los siguientes pasos en el Ecuador, se encuentra establecido en el portal web de la SENAE –Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

1. Transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- ✓ Del exportador o declarante
 - ✓ Descripción de mercancía por ítem de factura
 - ✓ Datos del consignante
 - ✓ Destino de la carga
 - ✓ Cantidades
 - ✓ Peso; y demás datos relativos a la mercancía.
2. Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:
 - ✓ Factura comercial original.
 - ✓ Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
 - ✓ Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)
 3. La mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.
 4. Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:
 - ✓ Aforo Automático
 - ✓ Aforo Documental
 - ✓ Aforo Físico Intrusivo

4.5.2 Certificaciones para Gestores Forestales

Para realizar la exportación debemos tomar en consideración las siguientes certificaciones:

Tabla 22: Certificaciones para Gestores Forestales

Certificación de gestión forestal sostenible PEFC	Aquellos que deseen obtener la certificación de cadena de custodia PEFC para poder vender sus productos.
Certificación de cadena de custodia PEFC	La certificación de cadena de custodia PEFC permite a las empresas que gestionan o utilizan productos forestales certificados (por ejemplo, fabricantes de mobiliario, editoriales, industrias de pasta de papel y empresas dedicadas a otros productos derivados de la madera) Acreditar la trazabilidad y la procedencia legal de su madera y utilizar la etiqueta.
Certificación FSC (FOREST STEWARDSHIP COUNCIL)	Es una organización independiente creada en respuesta al creciente problema de la deforestación, es un reconocimiento internacional por la promoción de las certificaciones forestales.
	Las cadenas de suministro de todos los productos forestales con la certificación FSC han sido verificadas en su integridad, desde su origen hasta su destino final.

Fuente: Elaboración Propia

4.5.3 Para exportar maderables y no maderables hacia Perú-Lima

Tabla 23: Requisitos para exportar maderables y no maderables.

1.-	Contar con una licencia de aprovechamiento forestal, para lo cual debe registrarse
2.-	Solicitud de aprobación de programas de corta para plantaciones.
3.-	Licencia de aprovechamiento forestal.
4.-	Guías de movilización (se debe pagar por cada metro cubico en pie)
5.-	Solicitud de exportación (se debe ingresar al ECUAPASS con su usuario y contraseña y seleccionar la Institución Ministerio del Ambiente y completar el formulario).
6.-	Notificación en el portal ECUAPASS
7.-	Certificado fitosanitario en AGROCALIDAD emite la SAG para certificar los productos forestales.

Fuente: Elaboración Propia

Dentro del trabajo de titulación se detalla el proceso para exportar, con el fin de brindar una ayuda y un mejor entendimiento del proyecto de exportación el mismo que será de refuerzo para la empresa Pismade S.A. O de las personas que requieren esta información.

4.5.4 Normativa del Producto

Tabla 24: Normativa del Producto.

Certificado fitosanitario	Este certificado se aplica para impedir que las plagas y enfermedades se introduzcan de un país a otro.
Normas técnicas europeas	Se apoya en los sistemas de calidad ISO y algunos de sus requisitos se encuentran bajo la norma ISO 9000 e ISO 14000.
Producción ecológica	Cuando se trabaja con un sistema de producción ecológica, internacionalmente se destacan diferentes estándares.
JAS, con vigencia de diez años	JAS que acredita el nivel de la calidad del producto. Su vigencia es de diez años.
Sistema JAS y etiquetado de calidad	La Ley sobre la Estandarización de Productos Agrícolas y Forestales y Racionalización de las Etiquetas de Calidad.

Fuente: Agro calidad

4.5.5 Normativa del Embalaje y Empaque

Es necesario que, en el proceso de etiquetado, se determine la siguiente información que ayude al mejoramiento del proyecto de exportación hacia Perú- Lima.

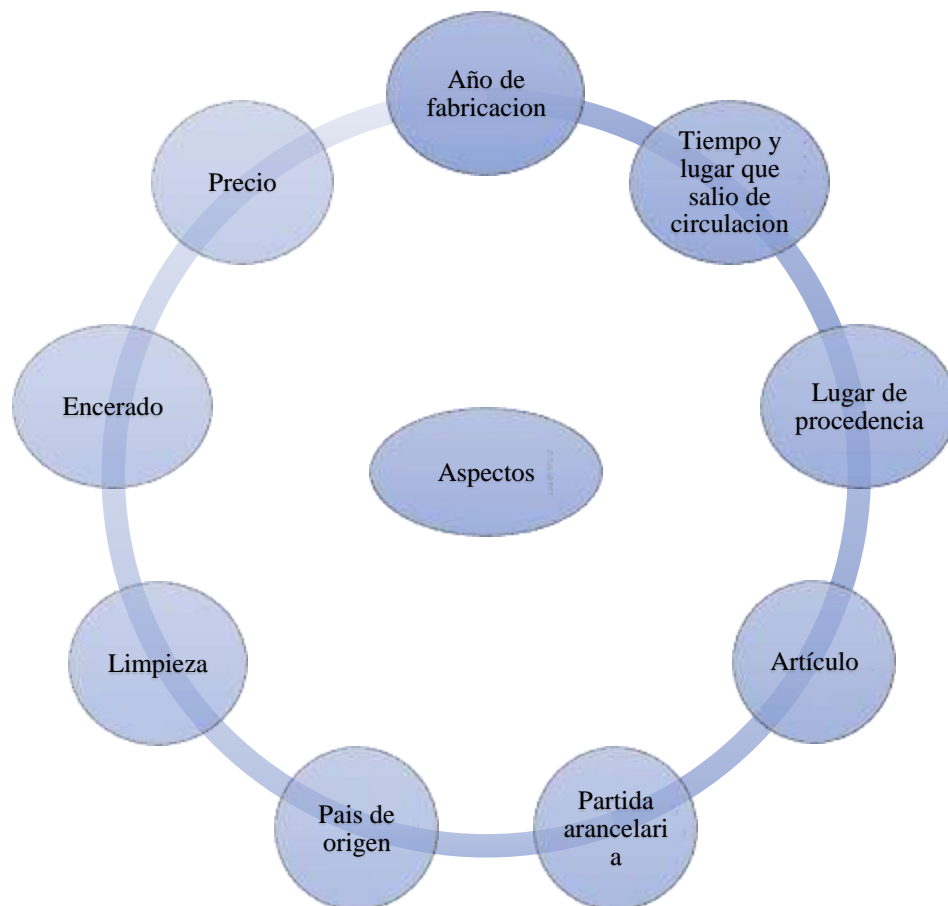


Gráfico 20: Etiquetado Individual

Fuente: Elaboración Propia

Embalaje

Es la protección del producto durante el transporte y almacenamiento. El embalaje adecuado permite a PISMADE S.A., tener la tranquilidad que el producto llegue a óptimas condiciones al consumidor final.



Gráfico 21: Embalaje

Fuente: (López , 2017)

Así estará constituido el empaque con información que facilita al consumidor conocer toda la información sobre el producto.



Gráfico 22: Localización de la empresa PISMADE S.A.

Fuente: (López , 2017)

Este tipo de empaque es diseñado exclusivamente para pisos de madera contiene las siguientes medidas las cuales son óptimas para el debido proyecto.

Medidas	Cms
Largo	55
Ancho	39
Alto	42

Fuente: Elaboración Propia

4.5.6 Transporte



Gráfico 23: Puerto de Origen - Terminal Portuaria de Guayaquil (TPG)

Fuente: SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS

Se debe destacar que la empresa en transportar la mercadería de la Ciudad de Riobamba hacia Guayaquil es Hamburg Suid de 40 pies, cada contenedor es despachado con un mínimo de 2 termógrafos digitales, y la unidad es sellada con candados satelitales que nos permiten monitorear el contenedor hasta su destino, existe un tiempo estimado de 6 horas desde la empresa PISMADE S.A., hacia la terminal portuaria, es ineludible realizar la contratación de un seguro que cubra la mercancía por lo tanto hemos contratado seguros Pichincha por su credibilidad y responsabilidad.

Tabla N: 25 Empresa Seguros Pichincha.

Empresa	Ciudad
Seguros Pichincha	Guayaquil – Ecuador

Fuente: Directorio de Aseguradoras de la Superintendencia de Bancos



Gráfico 24: Contenedor

Fuente: (today, 2018)

En el contenedor de 40 pies de la empresa Hamburg Sud debidamente certificado con las normas ISO 9001 que garantiza la calidad, respeto con el medio ambiente y seguridad para las personas, contendrá el siguiente cargamento para la exportación:

Cajas (exportación)	950
Rendimiento por metro	2,3
Total	2.185 m2

4.5.7 Transporte hacia Perú-Lima

➤ Marítimo

Es aquel que se contrata puerto a puerto en este caso desde Guayaquil hacia el Puerto Callao Perú, la carga debe estar debidamente consolidada, y tiene un valor aproximado de \$890 por contenedor.



Gráfico 25: Hamburg Süd

Fuente: (Hamburg, 2016)

➤ Terrestre

La carga se transporta en contenedores establecido en el proyecto a ejecutarse, según las distancias son más costosos que en vía marítima, tiene un costo de transportación aproximado de \$1.996 dólares por contenedor, en el transcurso de dos días, en las cuales detallaremos cotizaciones de la empresa Tropa.



Gráfico 26: Transporte Terrestre

Fuente: (Aroca, TRANSPORTING, 2016)

Después de cotizar costos hemos llegado a la conclusión de contratar a la empresa Hamburg Sud Group una empresa consolidada que presta servicios portuarios hacía ya varios años en nuestro país, razón por la cual el transporte elegido para el traslado de la mercadería desde Ecuador a Perú Lima es el marítimo por los costos económicos que presta frente a una posibilidad de vía terrestre.



Gráfico 27: Transporte Marítimo. Hamburg Süd Group

Fuente: (today, 2018)

En el grafico siguiente podemos observar la distancia entre Ecuador y Perú para la exportación de pisos en madera Teca.



Gráfico 28: Distancia Guayaquil Ecuador - Perú - Lima

Fuente: Maps Google

Distancia detallada en kilómetros, y en millas náuticas entre Ecuador y Perú.

Tabla 25: Distancia en Kilómetros

Distancia en km	Distancia en millas náuticas	Total, días
1321.31 km	713.45	3 días

Fuente: Elaboración Propia

Entre las razones por los que se ha decidido exportar a Perú, se valoriza lo siguiente:

- Los costos de producción son convenientes, lo que con lleva a que el precio de venta también lo sea; el cliente en la actualidad busca productos que se ajusten a las condiciones económicas de los mismos con garantía de calidad y durabilidad.
- Las relaciones comerciales entre Perú y Ecuador juegan un papel importante para la selección de este proveedor.

4.5.8 Elección del tipo de incoterm

Incoterms FOB

Mayoritariamente las exportaciones ecuatorianas hacia Perú son en termino FOB.

El Incoterms FOB, cuyas siglas responden al término inglés “Free on Board”, es exclusivo del transporte marítimo e indica que el vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador a bordo del medio de transporte elegido por el último. Bajo el Incoterms FOB, el vendedor se hace cargo del coste y el riesgo hasta que la mercancía ha sido puesta a bordo del barco. (Tryles, 2010)

4.5.9 Tipos de Incoterms a utilizar

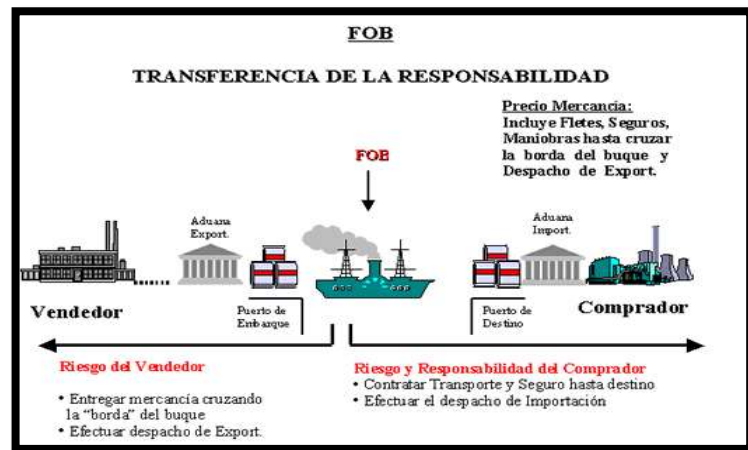


Gráfico 29: Incoterms FOB

Fuente: SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS.

4.5.10 Regímenes aduaneros

Los regímenes aduaneros vigentes en el Ecuador y exclusivos para esta exportación son:

- Importaciones para el consumo
- Admisión temporal para reexportación en el mismo estado
- Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo
- Reposición de mercancías con franquicia arancelaria
- Transformación bajo control aduanero
- Depósito aduanero
- Reimportación en el mismo estado

Medio de Pago

Las operaciones de comercio exterior son pagadas a través de los medios de pago internacional. Para seleccionar uno u otro depende del riesgo asumido por las partes o por los costos. Las opciones son:

- Carta de crédito

- Transferencia bancaria o giro directo
- Cheque
- Cobranza documentaria
- Letra de cambio

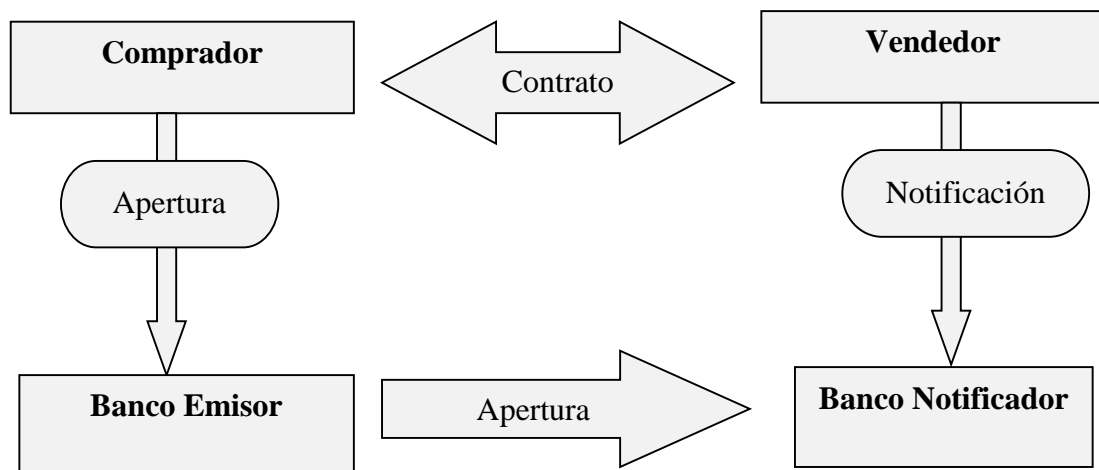


Gráfico 30: Medio de Pago

Fuente: (Flores Gomez, 2013)

El medio factible para este proyecto es la carta de crédito o crédito documentario que es considerado como uno de los medios de Pago o Cobro más privilegiado para operaciones internacionales de mercancías, no solo por la seguridad que ofrece, sino porque mediante su uso se consigue un equilibrio entre los riesgos de tipo comercial que asumen las partes que intervienen en la compra venta internacional.

La carta de crédito, es una garantía de pago, porque es un compromiso que es respaldado por un banco. Estas garantías amplían según las cartas de crédito sean irrevocables o confirmadas. Este método de pago se considera de bajo riesgos porque el banco expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presentan todos los pagos requeridos y todos los términos estipulado en el contrato.

4.6 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio se pretende determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto de exportación, de los pisos de madera en teca por parte la EMPRESA PISMADE S.A., estos costos son el costo total de operación de la planta, que involucra los costos de producción, gastos administración y ventas, información que servirá como base para la siguiente fase que es la evaluación.

4.6.1 Recursos demandados para realización el plan de exportación

Dentro de los recursos que demanda el plan de exportación tenemos los: Costos de producción y administración, los mismos que son:

Tabla 26: Costo de Producción

EMPRESA PISMADE S.A.,			
EXPRESADO EN DÓLARES			
CONCEPTO	PARCIAL	SUB TOTAL	TOTAL
1. COSTO DE PRODUCCION			20.497,79
COSTO DIRECTO		18.868,52	
Mano de Obra directa	2.099,52		
Materia Prima	14.421,00		
Materiales	1.580,00		
Servicios Básicos	768,00		
COSTO INDIRECTO		1.629,27	
Amortización	160,00		
Depreciación	764,79		
Gastos Misceláneos	250,00		
Mano de obra indirecta			
Mantenimiento	454,48		

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 27: Costos y Gastos Administración

CONCEPTO	PARCIAL	SUB TOTAL	TOTAL
2. COSTO GASTO DE ADMINISTRACIÓN			4.690,00
		4.690,00	
Gasto de organización	800,00		
Otros gastos	50,00		
Papelería	120,00		
Sueldos y Salarios	3.600,00		
Útiles de Aseo	120,00		

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 28: Costos y Gastos de Ventas

3. COSTO DE VENTA		13.339,00
GASTOS DE VENTA	13.339,00	
Publicidad	2.000,00	
Exportación	8.129,00	
Transporte	1.825,00	
Útiles de Oficina	125,00	
Cajas de embalaje	1260,00	

Fuente: Elaboración Propia

DESCRIPCIÓN	VALOR
DESCRIPCIÓN VALOR · Precio FOB* (Valor soportado con factura)	38.526,79
Flete (Valor del transporte I.)	5.000,00
Seguro (Valor de la prima)	3852,70
TOTAL CIF	47.379,47

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 29: Costos y Gastos Financieros

4. COSTOS FINANCIEROS	4.333,09
GASTOS FINANCIEROS	4.333,09
Interés a largo plazo	4.333,09

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 30: Costos y Gastos Totales

CONCEPTO	PARCIAL	SUB TOTAL	TOTAL
1. COSTO DE PRODUCCION			20.497,79
COSTO DIRECTO		18.868,52	
Mano de Obra directa	2.099,52		
Materia Prima	14.421,00		
Materiales	1.580,00		
Servicios Básicos	768,00		
COSTO INDIRECTO		1.629,27	
Amortización	160,00		
Depreciación	764,79		
Gastos Misceláneos	250,00		
Mano de obra indirecta			
Mantenimiento	454,48		
2. COSTO y GASTO DE ADMINISTRACION			4.690,00
		4.690,00	
Gasto de organización	800		
Otros gastos	50		
Papelería	120		
Sueldos y Salarios	3.600,00		
Útiles de Aseo	120		
3.COSTO DE VENTA			13.339,00
GASTOS DE VENTA		13.339,00	
Publicidad	2.000,00		
Exportación	8.129,00		
Transporte	1.825,00		
Útiles de Oficina	125,00		

Cajas de embalaje	1260,00	
4. COSTOS FINANCIEROS		4.333,09
GASTOS FINANCIEROS	4.333,09	
Interés a largo plazo	4.333,09	
COSTO TOTAL		42.859,88

Elaborado por: Marisol García Suarez

4.6.2 Inversiones

Constituye el monto de la inversión Fija se debe sumar los rubros obras civiles, vehículos, maquinaria, equipos y herramientas que requiere la empresa para llevar a cabo su actividad exportable.

Dentro de las inversiones tenemos:

Tabla 31: Inversión Inicial

INVERSIÓN INICIAL	
VALORADO EN USD	
DESCRIPCION	VALOR
Fijas	50.945,98
Maquinaria	21.566,85
Construcción fábrica	22.000,00
Equipos de computación	4.489,77
Muebles y enseres	2.889,36

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 32: Tabla de depreciación de Activos Fijos

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS				
DESCRIPCIÓN	VALOR DE ACTIVO	PORCENTAJE DE DP.	DEP. MENSUAL	DEP. ANUAL
Maquinaria y herramientas	2.156,59	10%	17,97	215,66
Equipo de oficina	963,12	33%	26,49	317,83
Muebles y enseres	112,96	10%	0,94	11,3
Obras civiles	1.100,00	20%	18,33	220
TOTAL	4.332,67		63,73	764,78

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 33: Depreciación de Activos Fijos Proyectada

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS					
VALORADO EN USD					
DEPRECIACIONES	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
DESCRIPCION	1	2	3	4	5
Obras civiles	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00
Maquinaria	215,66	215,66	215,66	215,66	215,66
Muebles y enseres	11,3	11,30	11,30	11,30	11,30
Equipos de oficina	317,83	317,83	317,83		
TOTAL	764,79	764,79	764,79	446,96	446,96

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 34: Inversiones Intangibles

INVERSIÓN INICIAL	
INVERSIÓN INICIAL	
VALORADO EN USD	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Intangibles	
Gastos de constitución	800,00

Elaborado por: Marisol García Suarez

Tabla 35: Amortización de Activos Diferidos

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS					
AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS					
VALORADO EN USD					
DEPRECIACIONES	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Descripción					
Constitución de empresa	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
TOTAL	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00

Fuente: Elaboración Propia

4.6.3 Capital de trabajo

Se calcula de la misma forma que la materia prima, es decir para el ciclo de producción. Los demás rubros del capital de trabajo se producen de la misma forma.

Una de las formas para el cálculo del capital de trabajo necesario dentro del proyecto podemos utilizar el método del Periodo de desfase. Este método consiste en determinar la cuantía de los costos de operación que debe financiarse desde el momento en que se efectúa el primer pago por la adquisición de los insumos necesarios en el proceso productivo, hasta el momento en que se recauda el ingreso por la venta de los productos. Para aplicar este método primeramente debemos conocer el tiempo que durará el proceso productivo las ventas y el ingreso, es decir una exportación de un container de 40 pies.

Tabla 36: Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
CAPITAL DE TRABAJO	38.526,79
COSTO DIRECTO	20.497,79
COSTO INDIRECTO	
GASTO DE ADMINISTRACIÓN	4.690,00
GASTOS DE VENTA	13.339,00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 37: Total Inversiones

INVERSIÓN INICIAL VALORADO EN USD	
DESCRIPCION	VALOR
Fijas	50.945,98
Maquinaria	21.566,85
Construcción fábrica	22.000,00
Equipos de computación	4.489,77
Muebles y enseres	2.889,36
Intangibles	
Gastos de constitución	800,00
Capital de trabajo	
Capital de trabajo inicial	38.526,79
TOTAL	90.272,77

Elaborado por: Marisol García Suarez

4.6.4 Estructura de Financiamiento

Constituye la forma como se va a distribuir el financiamiento de acuerdo a las fuentes, la inversión total, y esta se construye de la siguiente forma:

Tabla 38: Financiamiento del Proyecto

FINANCIACIÓN DEL PROYECTO		
Crédito necesario	40%	36109,11
Aporte propio	60%	54163,66
INVERSIÓN TOTAL		90272,77

Elaborado por: Marisol García Suarez

4.6.5 Condiciones de Financiamiento

Es la forma en que se va a cancelar la deuda, la misma que esta negociada con el Ban ecuador a un costo de capital del 12% y aun plazo de 5 años.

Tabla 39: Formula de Amortización de la Deuda

AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA
$CF = Dx \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$

DX=	36109,11	
i=	12%	
n=	5	
CF=	36109,11	0,21148
		0,76234
CF=	10017,01797	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 40: Calculo de la Amortización de la Deuda

Periodo	Deuda	Intereses	Amortización	Cuota fija
0	36109,11			
1	30425,18	4333,09	5683,93	10017,02
2	24059,19	3651,02	6366,00	10017,02
3	16929,27	2887,10	7129,92	10017,02
4	8943,77	2031,51	7985,51	10017,02
5	0,00	1073,25	8943,77	10017,02
TOTAL		13975,98	36109,11	50085,09

Fuente: Elaboración Propia

4.6.6 Determinación del Precio del Producto

Los ingresos constituyen la parte más importante del proyecto, provienen de la venta de los bienes, principales en el presenta caso de los 2185 m² de pisos de teca.

Tabla 41: Determinación del precio del producto: Fuentes Primarias.

<i>Fuentes Primarias:</i>
Los existentes en el Mercado ASOTECA
<i>Fuentes Secundarias:</i>
BCE, INEC.
<i>Costo Variable Unitario = $\frac{\text{costo variable total}}{\text{\# unidades producidas}}$</i>

<i>Costo Variable Unitario =</i>	<i>42.859,88</i>
	<i>2185</i>
<i>Costo Variable Unitario =</i>	<i>19,62 m2</i>

Elaborado por: Marisol García Suarez

Tabla 42: Determinación del Precio

PRECIO (\$) =	costo variable unitario + % utilidad + costo transporte			
			%	
PRECIO M2 (\$) =	19,62	+	75%	+ 0,83524
PRECIO M2 (\$) =	19,62	+	14,71	+ 0,83524
PRECIO M2 (\$) =	35,16			

Fuente: Elaboración Propia

4.6.7 Ingresos

Los Ingresos del primer año, se calculan multiplicando la cantidad de productos por el precio de venta unitario.

$$I = Q * P$$

Ingresos		
Cantidad	Precio	Total
2185	35,16	76829,7952

Los ingresos futuros están en función de un crecimiento en las ventas del 5% anual.

Tabla 43: Ingresos

AÑOS	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS					
Ingresos operativos	76.830	80.671	84.705	88.940	93.387

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 44: Estado de Resultados del Proyecto

EMPRESA "PISMADE S.A.,"					
ESTADO DE RESULTADO					
DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE					
AÑOS	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS					
Ingresos operativos	76.830	80.671	84.705	88.940	93.387
Ingresos no operativos					
TOTAL INGRESOS	76.830	80.671	84.705	88.940	93.387
EGRESOS					
Costos	20.497,79	21.523	22.599	23.729	24.915
Gastos	18.029,00	18.930	19.877	20.871	21.914
Depreciación y Amortización	924,79	924,79	924,79	924,79	924,79
TOTAL EGRESOS	39.451,58	41.377,92	43.400,58	45.524,37	47.754,34
Beneficio Neto	37.378,22	39.293,37	41.304,27	43.415,73	45.632,75
Intereses	4333,09	3651,02	2887,10	2031,51	1073,25
BN	33.045,12	35.642,34	38.417,17	41.384,21	44.559,50
Pet Trabajadores 15%	4.956,77	5.346,35	5.762,58	6.207,63	6.683,93
Total antes imp. Renta	28.088,35	30.295,99	32.654,60	35.176,58	37.875,58
Imp. A la renta 22%	6.179,44	6.665,12	7.184,01	7.738,85	8.332,63
BN	21.908,92	23.630,87	25.470,58	27.437,73	29.542,95

Fuente: Elaboración Propia

4.6.8 Flujo de caja proyectado

El flujo de fondos, son las entradas y salidas de dinero en efectivo, en oposición a la utilidad contable neta (ingreso contable neto) que puede fluir hacia adentro o hacia fuera de una empresa durante algún período específico.

Habría que considerar que, si las estimaciones de flujo de efectivo no son razonablemente exactas, cualquier técnica analítica, por sofisticada que sea, podrá conducir a decisiones deficientes y por lo tanto a posibles pérdidas operativas y al fracaso del proyecto.

La utilidad neta, no es un resultado que permita evaluar un proyecto, porque es un concepto contable, no de liquidez, entonces, para transformar a un Estado de Resultados en un Flujo de Efectivo, se le ha tenido que sumar la utilidad neta, los “fondos no gastados”, que generalmente son:

- Depreciación
- Provisiones para incobrables.
- Provisiones patronales.
- Amortizaciones.

Con lo cual la empresa PISMADE S.A., presenta el siguiente flujo de caja proyectado:

Tabla 45: Flujo Neto de Caja

EMPRESA "PISMADE S.A.,"						
FLUJO NETO DE CAJA						
DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE						
AÑOS	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	
INGRESOS						
Ingresos operativos	76.830	80.671	84.705	88.940	93.387	
Ingresos no operativos						
TOTAL INGRESOS	76.830	80.671	84.705	88.940	93.387	
EGRESOS						
Costos	20.497,79	21.523	22.599	23.729	24.915	
Gastos	18.029,00	18.930	19.877	20.871	21.914	
Depreciación y Amortización	924,79	924,79	924,79	924,79	924,79	
TOTAL EGRESOS	39.451,58	41.377,92	43.400,58	45.524,37	47.754,34	
Beneficio Neto	37.378,22	39.293,37	41.304,27	43.415,73	45.632,75	
Interés	4333,09	3651,02	2887,10	2031,51	1073,25	
BN	33.045,12	35.642,34	38.417,17	41.384,21	44.559,50	
Pet Trabajadores 15%	4.956,77	5.346,35	5.762,58	6.207,63	6.683,93	
Total antes imp. Renta	28.088,35	30.295,99	32.654,60	35.176,58	37.875,58	
Imp. A la renta 22%	6.179,44	6.665,12	7.184,01	7.738,85	8.332,63	
BN	21.908,92	23.630,87	25.470,58	27.437,73	29.542,95	
Depresión y Amortización	924,79	924,79	924,79	924,79	924,79	
Valor residual					1.144,38	
Inversiones						
Fijas	-50.945,98					
Intangibles	-800,00					
Capital de trabajo	-38.526,79					
Recuperación del Capital de trabajo					38.526,79	
Total	-90.272,77	22.833,71	24.555,66	26.395,37	28.362,52	30.467,74

4.6.9 Evaluación económica del proyecto

VAN

El Valor Actual Neto mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión.

Valor actual neto es la sumatoria de los valores actualizados, a una tasa de descuento adecuada para el inversionista, en el presente caso esta tasa es del 8%, la misma que constituye el costo de oportunidad mínimo para el proyecto, citada como fuente la tasa que paga la banca por inversiones, más % de la inflación.

Punto de partida

Partimos del resultado del FLUJO NETO DE EFECTIVO. Ese resultado se le actualiza al año CERO, utilizando una tasa de descuento se resta la inversión Inicial, ese resultado se constituye en el valor actual neto o valor presente neto de acuerdo a la siguiente fórmula:

Fórmula.

VAN = - Inversión inicial + Sumatoria FNE Actualizado

$$VAN = -I_o + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

Tabla 46: Valor Actual Neto

Tasa de Interés						
I= 8,00%						
VALOR ACTUAL NETO						
VAN= -Inversión +FNE/(1+i)1,,,,,,FNE5/(1+i)8						
		1	2	3	4	5
VAN =	-	<u>22833,71</u>	<u>24555,66</u>	<u>26395,37</u>	<u>28362,52</u>	<u>30467,74</u>
8%	90272,77					
		1,08	1,17	1,26	1,36	1,47
	-	21142,32	21052,52	20953,50	20847,30	20735,83
	90272,77					
	-	104731,48				
	90272,77					
VAN1= 14458,71						

Fuente: Elaboración Propia

Análisis

Al ser su valor positivo significa que el rendimiento de la inversión es superior al requerimiento mínimo de los inversionistas.

Tabla 47: Calculo del VAN negativo

Tasa de descuento	15%	% Anual
-------------------	-----	---------

VALOR ACTUAL NETO						
VAN= -Inversión +FNE/(1+i)1,,,,,,FNE5/(1+i)38						
		1	2	3	4	5
VAN	-	<u>22833,71</u>	<u>24555,66</u>	<u>26395,37</u>	<u>28362,52</u>	<u>30467,74</u>
=38%	90272,77					
		1,15	1,31	1,50	1,72	1,98
	-	19925,03	18698,08	17538,63	16445,06	15415,35
	90272,77					

-	88022,15
90272,77	
VAN2=	-2250,62

Fuente: Elaboración Propia

Análisis:

Este resultado es negativo, lo que nos indica que la Inversión no producirá un rendimiento mínimo aceptable, por lo tanto no se recomienda su implementación, pero este resultado es necesario para construir la fórmula de la Tasa Interna de retorno de la Inversión.

4.6.10 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno es aquella tasa que hace al VAN igual a cero, expresa el rendimiento de la inversión en términos de tasa de interés. Si la TIR es mayor que la tasa de interés del dinero prestado para la ejecución del proyecto, el proyecto es conveniente.

Cálculo de la TIR.

Existen algunas formas de calcular, una de ellas es mediante el método de aproximaciones sucesivas o de tanteo, para lo cual se debe establecer dos VAN, el uno con valor positivo y un negativo, la TIR estará ubicado al interior del intervalo.

Fórmula

$$TIR = r_1 + (r_2 - r_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

r_1 = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN_1

r_2 = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN_2

VAN_1 = Valor positivo

VAN_2 = Valor negativo

R1	8%
R2	15%
VAN1	14458,71
VAN2	-2250,62

TIR =	15%	*	0,8653076
	13%		
TIR =			

Análisis:

Al ser la tasa interna de retorno > i (13%) la tasa el proyecto se justifica desde el punto de vista financiero, es decir que desde el punto de vista del o los inversionistas es rentable.

4.6.11 Periodo de la Recuperación de la Inversión

Mide en cuanto tiempo se recupera la inversión más el costo del capital involucrado.

Es el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial.

$$PRI = \frac{\text{Inversión neta}}{\text{Utilidad anual}}$$

Otra forma de cálculo será:

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN						
AÑOS	0	1	2	3	4	5
PRI=		22.834	24.556	26.395	28.363	30.468
	-90.272,77					

	INVERSIÓN	INGRESOS	faltante
PRI=	-90.272,77	73.784,74	16.488,03

28.362,52	1,00
16.488,03	X = 0,58

	AÑOS	MESES
PRI=	3	5,8

Es decir que la inversión realizada en el presente proyecto se recupera en tres años cinco meses.

4.6.12 Relación Beneficio / costo

Es el cociente que resulta de la división de la sumatoria del valor presente de los ingresos entre la sumatoria del valor presente de los egresos descontados a una tasa determinada (i)

$$RB / C = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Egresos actualizados}}$$

Tabla 48: Relación Beneficio

R\$/BC=					
	1	2	3	4	5
R\$/BC=	<u>22833,71</u>	<u>24555,66</u>	<u>26395,37</u>	<u>28362,52</u>	<u>30467,74</u>
	1,08	1,17	1,26	1,36	1,47
R\$/BC=	21142,32	21052,52	20953,50	20847,30	20735,83
ING-ACT	<u>104731,48</u>				
EGRESOS	90272,77				
R\$/BC=	1,16				

Elaborado por: Marisol García Suarez

Análisis:

B/C)(19,55%) < 1 El proyecto no se justifica financieramente.

B/C)(19,55%) = 1 El proyecto es indiferente

B/C)(19,55%) > 1 El proyecto es atractivo financieramente.

Sobre lo establecido vemos que el indicador B/C, es mayor que uno, por lo tanto, el proyecto de exportación de pisos de teca es rentable desde el punto de vista financiero.

4.6.13 Evaluación Ambiental

Para la evaluación ambiental se considera el impacto ambiental que se entiende como cualquier modificación de las condiciones ambientales ó, la generación de un nuevo conjunto de condiciones ambientales, negativas o positivas, como consecuencia de las acciones propias del proyecto.

Se deberá caracterizar el medio ambiente (natural y medio ambiente social) en la zona de influencia del proyecto. Identificándose los impactos y efectos del proyecto sobre los componentes del ambiente; en este punto se tendrá que establecer el PLAN DE reforestación de teca, con lo cual se pretende prevenir y mitigar el impacto del medioambiente entorno al proyecto.

CONCLUSIONES

La empresa PISMADE S.A., tiene potencial para realizar la exportación al mercado de Perú-Lima por su capacidad de producción y calidad del producto a exportar, cuenta con una infraestructura en óptimas condiciones y situación geográfica adecuada, esto permitirá un aumento de producción.

Mediante el estudio de mercado realizado a PERU- LIMA, mediante datos históricos proporcionados por fuentes web se puede observar que la industria maderera busca cada vez introducirse en mercados internacionales; es por esto que el piso de madera teca presenta gran aceptación en el mercado analizado y una demanda que en constante crecimiento.

La empresa PISMADE S.A., ha llegado a un acuerdo de negociación internacional a través de los Incoterms el cual se ha considerado el Incoterms FOB para este negocio, dicha responsabilidad llegaría hasta el puerto de Guayaquil- Ecuador.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que la empresa PISMADE S.A., realice preparaciones constantes a los trabajadores y productores de madera teca, con el objetivo de exportar al mercado internacional y así realizar alianzas estratégicas con diferentes entidades públicas y privadas del sector para la respectiva exportación, de la misma manera aprovechar las preferencias arancelarias y tratados comerciales que tiene el Ecuador con Perú- Lima.

Se recomienda que la empresa PISMADE S.A., presente al mercado propuesto un producto que cumpla con los parámetros internacionales establecidos, siendo este un indicador de aceptación y satisfacción a la vista por parte del mercado meta.

Para la ejecución de este proyecto la empresa PISMADE S.A., debe tomar en cuenta todos los aspectos importantes que se requiere para el acceso del producto hacia el mercado de Perú- Lima.

BIBLIOGRAFÍA

- Definicion, ABC. (2007). *Logística Internacional*. Recuperado el 20 de Julio de 2017, de <https://www.definicionabc.com/economia/logistica-internacional.php>
- Agencia, A. (30 de enero de 2017). *Perú Economía habria crecido 2.5% en 2017 por demanda interna*. Recuperado el 19 de diciembre de 2017, de https://peru.com/actualidad/economia-y-finanzas/peru-economia-habria-crecido-25-2017-demanda-interna-noticia-552371?ref=portada_home&ft=modulo_destacada_slide
- AJR. (Enero de 2017). *Certificado de origen*. Recuperado el 12 de Noviembre de 2017, de http://www.ajrmexico.com/auditoria_certificado_de_origen.php
- Alegre, J. (2003). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión* (5a ed.). Lima: America S.R.L.
- Andersen, A. (1999). *Diccionario de Economía y Negocios* (3a ed.). Madrid: Espasa Calpe S.A.
- Aroca, D. (19 de Mayo de 2016). *TRANSPORTING*. Recuperado el 4 de septiembre de 2016, de <https://timepx.blogspot.com/2016/05/ventajas-y-desventajas-transporte.html>
- Aroca, D. (19 de mayo de 2016). *TRANSPORTING*. Recuperado el 5 de septiembre de 2016, de <https://timepx.blogspot.com/2016/05/ventajas-y-desventajas-transporte.html>
- ASOTECA. (Octubre de 2013). *Asociación Ecuatoriana de Productores y Comercializadores de Teca y Maderas Tropicales*. Recuperado el 18 de Julio de 2017, de <http://www.asoteca.org.ec/caracteristicas-de-la-teca/>
- Banrepcultural. (Enero de 2017). *La balanza comercial*. Recuperado el 25 de Noviembre de 2017, de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/balanza_comercial#Bibliografia
- BCE. (10 de abril de 2017). *Resultados de las Cuentas Nacionales Trimestrales del cuarto trimestre de 2016 y anual 2016*. Recuperado el 10 de enero de 2017, de

- <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/965-resultados-de-las-cuentas-nacionales-trimestrales-del-cuarto-trimestre-de-2016-y-anual-2016>
- Bobadilla, L. (Enero de 2017). *Balanza Comercial*. Recuperado el 15 de Noviembre de 2017, de <https://www.gestion.org/estrategia-empresarial/comercio-internacional/47688/que-es-la-balanza-comercial/>
- Briscoe, C. (1995). *Silvicultura y Manejo de Teca*. Turrialba; Costa Rica: CR, CATIE.
- Calculadora de Distancia. (2018). *Distancia Ecuador - Perú*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2017, de <https://www.entfernungsrechner.net/es/distance/city/3652462/city/3936456>
- Carl, N. (2009). *Manual de Importaciones y Exportaciones* (4a ed.). México: McGraw-Hill.
- Chabert, J. (2001). *Manual de comercio Exterior* (2a ed.). Barcelona: Ediciones Gestión 2000 S,A.
- Comercio y Aduanas. (2014). *Guía de pasos para Exportar*. Recuperado el 10 de marzo de 2017, de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/425-guia-para-exportar-plan-de-exportacion>
- Flores Gomez, K. (4 de mayo de 2013). *Formas Internacionales de Pago*. Recuperado el 23 de febrero de 2016, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/formas-internacionales-de-pago>
- García, C. (2004). *Elementos de Comercio Exterior*. México: Trillas Sa De Cv.
- GIZN Y MPE. (10 de noviembre de 2015). *Descripción de mi Negocio*. Recuperado el 04 de Noviembre de 2017, de <http://mercadeoparaemprendedores.com/recursos/descripcion-de-negocio/>
- Gomez, D. (1981). *Evaluación del comportamiento de ensayos de plantaciones forestales en Nicaragua*. Turrialba, Costa Rica: CATIE/UCR.

- Guillaume, G., & Zignago, S. (23 de Octubre de 2010). *Las Exportaciones en Ecuador*. Recuperado el 22 de enero de 2017, de <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/ecu/>
- Hamburg, S. (23 de noviembre de 2016). *Maersk se presume compraría a la naviera Hamburg Süd*. Recuperado el 12 de enero de 2016, de <http://fullavantenews.com/2016/11/23/rumores-de-la-naviera-hamburg-sud-se-intensifican/>
- Hernández, V. (20 de Agosto de 2012). *Etiqueta, Envase, Empaque, Embalaje*. Recuperado el 1 de Diciembre de 2017, de <https://es.slideshare.net/victorhdezr/etiqueta-envase-empaque-embalaje>
- Lein, J. (2014). *Estudio Organizacional*. Recuperado el 26 de Julio de 2017, de <http://estudio-organizacional.webnode.mx/>
- López, P. (29 de Junio de 2017). *Empaque de la madera*. Recuperado el 30 de Noviembre de 2017, de <http://www.lopezpigueiras.com/es/content/empaquetado-final>
- Lozano, R. (Marzo de 2013). *Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa de Fabricación y Comercialización de Madera de Balsa. (Tesis de Pregrado, Universidad Estatal de Milagro)*. Recuperado el 1 de Enero de 2018, de <http://repositorio.unemi.edu.ec/handle/123456789/796>
- Luna, J. (23 de Mayo de 2013). *Formas de Pago de una Negociación*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2017, de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/formas-de-pago-en-una-negociacion>
- Martin, M., & Martinez, R. (2012). *Manual Práctico de Comercio Exterior* (4a ed.). Madrid: Fundación Confemetal.
- MCE. (12 de junio de 2013). *Normas de origen*. Recuperado el 14 de Agosto de 2017, de <http://www.comercioexterior.gob.ec/normativa-de-origen/>
- Méndez, M. (2014). *Estudio Organizacional*. Recuperado el 24 de Julio de 2017, de <http://estudio-organizacional.webnode.mx/>
- Meneses, F. (20 de Julio de 2014). *Base imponible para el pago de tributos en las importaciones*. Recuperado el 15 de Julio de 2017, de

<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/base-imponible-para-el-pago-de-tributos-en-las-importaciones>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (28 de enero de 2013). *Acuerdos Comerciales*. Recuperado el 28 de Julio de 2017, de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=306:peru-y-ecuador-firmaron-acuerdo-para-facilitar-el-comercio-bilateral&catid=1:latest-news&Itemid=50

Molina, J., & Arevalo, R. (12 de junio de 2014). *Proyecto de Factibilidad para la Creación de una Empresa dedicada a la Industrialización, Procesamiento y Exportación de la Madera de Balsa como Bloques Encolados, al Mercado de los Estados Unidos. (Tesis de Pregrado, Universidad Politécnica Salesiana)*. Recuperado el 22 de Noviembre de 2017, de <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/6468>

Morán, M. (22 de Julio de 2015). *Plan de Exportación de Madera Semi Dura Melina al Mercado de Birmania. (Tesis de Pregrado, Universidad Politécnica Salesiana)*. Recuperado el 18 de Abril de 2017, de <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/9936>

Orellana, G. (19 de Mayo de 2017). Exportaciones. *Exportaciones: una historia de éxito de la que se habla poco*. Recuperado el 14 de Diciembre de 2017, de <http://www.larepublica.ec/blog/opinion/2017/05/19/historia-exito-habla-poco/>

Padin, C., & Caballero, I. (2012). *Comercio Internacional: Una visión general de los instrumentos operativos del comercio exterior*. Bogotá: Ideaspropias.

Peral, A. (Febrero de 2013). *Revista 80 Días*. Obtenido de Las 10 ciudades mas románticas del mundo: <http://www.revista80dias.es/viajes/las-12-ciudades-mas-romanticas-del-mundo/#.WmXj3q6WbIU>

Pro Ecuador. (4 de Marzo de 2013). *Arancel ad valorem*. Recuperado el 4 de diciembre de 2017, de <https://www.proecuador.gob.ec/glossary/arancel-ad-valorem/>

Pujol, B. (2000). *Diccionario de Comercio Exterior*. Madrid: Editorial Cultural S.A.

Rico, V. (2005). *Estudio de Mercado y para qué sirve?* Recuperado el 20 de Julio de 2017, de https://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html

Rodriguez, D. (2013). *Palets*.

Rojas , S. (2014). *Estudio Organizacional*. Recuperado el 23 de Julio de 2017, de <http://estudio-organizacional.webnode.mx/>

Root, G. (Enero de 2017). *Mercado Objetivo*. Recuperado el 24 de Diciembre de 2017, de <https://pyme.lavoztx.com/ejemplos-de-mercado-objetivo-5213.html>

Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión: Formulación y Evaluación* (2a ed.). Santiago de Chile: Pearson Education de Chile S.A.

SENAE. (Julio de 2016). *Regímenes Aduaneros*. Recuperado el 23 de Noviembre de 2017, de <https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/07/SENAE-REGIMENES.pdf>

today, m. (07 de febrero de 2018). *Contenedores - Tipos y Descripción*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2017, de <http://perumaritimo.pe/noticias/hamburg-sud-ordena-6500-contenedores-reefer-equipados-por-carrier>

Tryles, I. (2010). *Cámara de Comercio Internacional. INCOTERMS*. (J. Q. Guinot, Trad.) Recuperado el 20 de Noviembre de 2017, de <http://www.academia.edu/27206923/INCOTERMS>

